Manfred Rinke

Regionale Integration
Möglichkeit zur Förderung des wirtschaftlichen Fortschritts in Entwicklungsländern?

Eine kritische Würdigung unter besonderer Berücksichtigung des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes

1970

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41547228_0039

Regionale Integration. Möglichkeit zur Förderung des wirtschaftlichen Fortschritts in Entwicklungsländern ? Eine kritische Würdigung unter besonderer Berücksichtigung des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes

Inaugural - Dissertation
zur Erlangung des akademischen Grades
eines Doktors der Wirtschaftswissenschaft

durch den

Fachbereich Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
der Westfälischen Wilhelms-Universität
zu Münster

vorgelegt von

Manfred Rinke
aus Münster
1970

Erster Berichterstatter:	Prof. Dr. J. Schumann
Zweiter Berichterstatter:	Prof. Dr. H.K. Schneider
Dekan:	Prof. Dr. J. Bleymüller
Tag der mündlichen Prüfung:	29. Oktober 1970

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

Inhaltsverzeichnis

Verzeichnis der Tabellen im Text V
Verzeichnis der Tabellen im Anhang VI
Abbildungsverzeichnis VII
Abkürzungsverzeichnis VIII

Einleitung Seite 1

Erster Teil

Die gegenwärtige ökonomische Lage der Entwicklungsländer

I. Zum Begriff "Entwicklungsländer" 5

II. Kennzeichnung der Situation 8

1. Einkommensdisparitäten zwischen Entwicklungsländern und Industrienationen 8

a. Unterschiedliche Produktionsentwicklung der Wirtschaftssektoren 15

aa. Landwirtschaft 15

aaa. Lebensmittelerzeugung und Bevölkerungswachstum 17

bb. Industrie 20

2. Außenhandelstendenzen und -hemmnisse 25

a. Diskussion um die Verschlechterung der Terms of Trade 25

b. Entwicklung des Austauschverhältnisses zwischen 1960 und 1966 30

c. Handelsschwierigkeiten mit Industrienationen 33

III. Regionale Integration als Konsequenz 36

1. Der Teufelskreis der Armut 36

2. Integrationen und Integrationsabsichten 37

Zweiter Teil

Durchbrechung des Teufelskreises der Armut: Regionale Integration in Form von Zollunionen

I. Theoretische Analyse der Zollunion Seite 40

1. Zollunion, ein Integrationskonzept 40
2. Stellung der Zollunionstheorie in der ökonomischen Theorie 42
3. Auswirkungen der Zollunion auf die an ihr beteiligten Länder 45

a. Statische Betrachtung 46
aa. Produktionseffekte 46
aaa. Trade creating und trade diverting, die Grundlagen des Viner-Kriteriums 46
bbb. Voraussetzungen des Viner-Kriteriums 50
bb. Konsumeffekte 53
b. Dynamische Betrachtung 55
aa. Änderung der Terms of Trade 55
bb. Ausnutzung der economies of scale 55
cc. Intensivierung des Wettbewerbs 57
dd. Investitionsanreize 58
ee. Faktorwanderung 60

II. Konventionelle Zollunionstheorie aus der Sicht der Entwicklungsländer 63

1. Die nicht erfüllten Voraussetzungen des Viner-Kriteriums 63
a. Die Größe der Union 65
b. Der Handel zwischen den Mitgliedern der Gemeinschaft 67
c. Komplementärität versus Substitutionalität 69

2. Notwendigkeit einer protektionistischen Handelspolitik — Seite 71
3. Übergewicht der auf ein Wachstum der Volkswirtschaft abzielenden Effekte — 76
a. Geringe Bedeutung der statischen Handelsgewinne — 76
b. Neuinvestitionen als Determinanten der dynamischen Gewinne — 78

Dritter Teil

Das zentralamerikanische Beispiel: El Mercado Común Centroamericano

I. Geographische, demographische und ökonomische Daten des zentralamerikanischen Raumes — 82
1. Geographische Daten — 82
2. Demographische Daten — 83
3. Ökonomische Daten — 85

II. Der Weg zum Gemeinsamen Markt — 92
1. Historischer Hintergrund — 92
2. Entwicklung nach dem 2. Weltkrieg — 93

III. Organe und Institutionen — 97
1. Organe — 97
a. Der Zentralamerikanische Wirtschaftsrat — 97
b. Der Exekutivrat — 98
c. Das Ständige Sekretariat (SIECA) — 98
2. Institutionen — 99
a. Öffentliche Institutionen — 99
b. Nicht öffentliche Institutionen — 101
c. Andere Institutionen — 102

IV. Der Integrationsprozeß

1. Nationale Programme zur Entwicklung der Volkswirtschaften des MCC — Seite 103
   a. Guatemala — 104
   b. El Salvador — 105
   c. Honduras — 107
   d. Nicaragua — 108
   e. Costa Rica — 109
2. Regionale Politik der Industrialisierung — 110
   a. Einheitliche Förderungsmaßnahmen als Notwendigkeit — 110
   b. Konzept der Integrationsindustrien — 113
   c. Rolle der Zentralamerikanischen Integrationsbank — 120
3. Bisherige Investitionstätigkeit und -projekte — 126
   a. Der Zufluß ausländischen Kapitals — 126
      aa. Das Beispiel Japans — 129
   b. Investitionsbereiche — 132
      aa. Lebensmittelindustrie — 134
      bb. Textilindustrie — 136
      cc. Chemieindustrie — 140
      dd. Metallindustrie — 142
4. Aussichten auf Verwirklichung von economies of scale — 144
5. Monetäre Maßnahmen zur Unterstützung der Integration — 147
6. Entwicklung des Handels innerhalb des MCC zwischen 1950 und 1965 — 151

V. Die Politische Situation — 153

Schlußthesen — 155

Statistischer Anhang — 160

Literaturverzeichnis — 182

Verzeichnis der Tabellen im Text

1 Verteilung des Welteinkommens und der Weltbevölkerung nach Regionen

2 In der Agrarproduktion Beschäftigte sowie Beitrag von Landwirtschaft und Industrie zum Sozialprodukt in ausgewählten Ländern

3 Preis eines Gutes x vor und nach der Errichtung einer Zollunion

4 Kennzahlen der wirtschaftlichen Aktivität in Gemeinschaften von Entwicklungsländern 1966

5 Handel innerhalb der Gemeinschaften als Prozentsätze der Ex- und Importe 1966

6 Beitrag der in der Landwirtschaft tätigen Erwerbspersonen zum Bruttosozialprodukt in %

7 Kostensituation in Honduras und El Salvador zur Erzeugung von Bananen, Kaffee und Radios (Theorem der komparativen Kosten)

8 Von der BCIE gewährte Darlehen

9 Nettokapitalzufluß und Transfers zugunsten der Mitglieder des MCC von Privaten und ausländischen Regierungen

10 Exporte Japans nach Guatemala

11 Informationen über die Glasindustrie im MCC

12 Zunahme an Spindeln und Webstühlen in Zentralamerika bis 1970 in Stück

13 Installierte Kapazität der zentralamerikanischen Textilindustrie 1966 und erwartete Ende 1970

14 Intraregionaler Handel in Zentralamerika

Verzeichnis der Tabellen im Anhang

I Geschätzte Bevölkerung, Wachstumsrate und Dichte nach Regionen

II Volkseinkommen und Volkseinkommen pro Kopf nach Regionen

III Verteilung des berichtigten Sozialproduktes auf die Weltbevölkerung nach Einkommensklassen

Entwicklungsländer:

IV Indices der Agrar- und Lebensmittelproduktion

V Hohe und geringe Wachstumsraten der Bevölkerung

VI Wachstumsraten der Bevölkerung und der Lebensmittelnachfrage in ausgewählten Ländern

VII Indices der industriellen Produktion

VIII Entwicklung des Ex- und Importwertes pro Einheit

Zentralamerika:

IX Bevölkerung, Fläche und Bevölkerungsdichte

X Die Bevölkerung nach Rassen

XI Anteil der Analphabeten an der Bevölkerung

XII Erwerbspersonen nach Wirtschaftsbereiche

XIII Beiträge der Wirtschaftsbereiche zum Bruttoinlandsprodukt

XIV Entwicklung des Bruttoinlandproduktes zu Marktpreisen

XV Verteilung der landwirtschaftlichen Betriebe nach Anzahl und Fläche

XVI Hauptexportgüter. 1963 bis 1967 in Mill. US-Dollar

XVII Entwicklung der Terms of Trade

XVIII Die bedeutendsten regionalen Institutionen

XIX Rechtliche Situation ausländischer Investoren

Abbildungsverzeichnis

1 Verteilung des Weltsozialproduktes auf die Weltbevölkerung

2 Verteilung des Welteinkommens pro Kopf der Bevölkerung nach Regionen

3 Agrarproduktion in Entwicklungsländern

4 Lebensmittelproduktion in Entwicklungsländern

5 Industrieproduktion in Entwicklungsländern

6 Prozentuale Verteilung des Bruttosozialproduktes zu Faktorkosten auf primäre, sekundäre und tertiäre Sektoren in ausgewählten Ländern im Jahre 1966

7 Verlauf des Ex- und Importwertes pro Einheit sowie der Terms of Trade in Entwicklungsländern

8 Der Teufelskreis der Armut

9 Konsumeffekte der Zollunion

10 Hauptexportgüter Zentralamerikas 1967, in % vom Gesamtexport

11 Einfuhr, Produktion und Verbrauch an Baumwollgeweben in Zentralamerika

Abkürzungsverzeichnis

AGM	Arabischer Gemeinsamer Markt
ACAIT	Asociación Centroamericana de Industrias Textiles
AL	Arabische Liga
ALALC	Asociación Latinoamericana de Libre Comercio
ASA	Association of South East Asia
BCIE	Banco Centroamericano de Integración Económica
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BRD	Bundesrepublik Deutschland
CARIFTA	Caribean Free Trade Area
CCEIC	Comite de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano
CEPAL	Comisión Económica para América Latina
CEUCA	Custom and Economic Union of Central Africa
COCESNA	Cooperación Centroamericana de Servicios Navegación Aéra
COMECON	Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe
EFTA	European Free Trade Association
ESAPAC	Escuela Superior de Administración Publica de la América Central
EUEA	Economic Union of East Africa
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
FECAICA	Federación de Camaras y Asociaciones Industriales de Centro America
FAO	Food and Agriculture Organisation of the United Nations
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GB	Great Britain

IAN	Instituto Agrario Nicaragüense
IMF	International Monetary Fund
INA	Instituto Nacional Agrario
INCAE	Instituto Centroamericano de Administración de Empresas
INDE	Instituto Nacional de Electrificación
INFONAC	Instituto de Fomento Nacional
INFOP	Instituto de Fomento de la Producción
INSAFI	Instituto Salvadoreno de Fomento Industrial
INVI	Instituto Nicaragüense de la Vivienda
IRCA	International Railways of Central America
ITA	Instituto Nacional de Transformación Agraria
JETRO	Japan External Trade Organisation
Mahgreb	Algerien, Lybien, Marokko und Tunesien
MCC	Mercado Común Centroamericano
MCPCA	Misión Conjunta de Programación para Centroamérica
NAUCA	Nomenclatura Arancelaria Uniforme Centroamericana
ODECA	Organización de Estados Centroamericanos
OEA	Organización de Estados Americanos
SIECA	Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Economica Centroamericana
SITC	Standard International Trade Classification
SUCA	Consejo Superior Universitario Centroamericano
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
USA	United States of America
VAR	Vereinte Arabische Republiken

Regionale Integration. Möglichkeit zur Förderung des wirtschaftlichen Fortschritts in Entwicklungsländern ? Eine kritische Würdigung unter besonderer Berücksichtigung des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes

Einleitung

Entwicklungsländer und Wirtschaftsintegrationen, das sind zwei Themenkreise, denen sich die ökonomische Literatur in den letzten Jahren besonders stark zugewandt hat. So ist es nicht verwunderlich, daß die Monographien und Aufsätze über Theorie und Politik der wirtschaftlichen Entwicklung sowie über Integrationen kaum noch zu zählen sind.

Interessanterweise blieben beide Problemkreise lange Zeit voneinander unberührt, da die Integrationsliteratur sich ausschließlich auf entwickelte Länder bezog. Erst allmählich kommt es zur Synthese. Äußerungen werden laut, daß wirtschaftliche Zusammenschlüsse von Entwicklungsländern auch sinnvoll sein können. Besonders Zollunionen werden als ein Mittel betrachtet, um den Volkswirtschaften der armen Länder zu helfen.

Staley vertritt eine optimistische Auffassung hinsichtlich regionaler Integration von Entwicklungsländern und Wirtschaftswachstum.[1] Er steht damit nicht allein.

---

1 Ch.E.Staley, Central American Economic Integration. "The Southern Economic Journal", Vol. 29, No.2 (October 1962), S. 88ff. Derselbe, Costa Rica and Central American Economic Integration. "Economia Internazionale", Genova, Vol. XV, No. 1, (February 1962), S. 117ff.
Vgl. S. 146.

Mit ihm sind Mikesell[1], Cooper und Massell[2] der Meinung, daß die Bildung großer Märkte Vorteile für die Entwicklungsländer bringen. Die exponiertesten Vertreter dieser Ansicht sind die United Nations. Sie sagen auch warum die regionale Integration zu befürworten ist, indem sie die Vorteile der Blockbildung aufzählen. "These benefits are: achievement of important economies of scale, better specialization opportunities, improved efficiency through increased competition, less instability of their external earnings, and improvement of their bargaining position."[3]

Autoren gegenteiliger Auffassung, die nicht an eine Realisierung dieser Effekte glauben, sind Allen[4] und Bhambri[5]. Sie bezweifeln stark, daß Zollunionen zwischen Entwicklungsländern zu wesentlichen Änderungen der Wirtschaftsstrukturen dieser Volkswirtschaften führen.

---

1 R.F. Mikesell, The Theory of Common Markets as Applied to Regional Arrangements Among Developing Countries. In: International Trade Theory in a Developing World. Proceedings of a Conference held by the International Economic Association. Ed. R. Harrod and D. Hague. London 1963, S. 205ff. Vgl. S. 71.

2 C.A. Cooper/B.F. Massell, Toward a General Theory of Customs Unions for Developing Countries. "The Journal of Political Economy", Chicago, Vol. LXXIII (1965), S. 461ff, Vgl. S. 76.

3 Trade expansion and economic integration among developing countries and the role of international assistance. - Report by the UNCTAD Secretariat (United Nations Publications, Sales No.: E. 68.II.D.18, S. 23).

4 R.L. Allen, Integration in Less Developed Areas. "Kyklos", Basel, Vol. XIV (1961), S. 315ff. Vgl. S. 145.

5 R.S. Bhambri, Customs Unions and Underdeveloped Countries. "Economia Internazionale", Genova, Vol. XV, No. 2 (May 1962), S. 235ff.

Eine Gegenüberstellung der Meinungen ist zu finden bei R. Kolinski, Customs Unions of Underdeveloped Nations: The Case of Central America. "Economia Internazionale", Genova, Vol. XXII, No. 1 (1969), S. 116ff.

Die Diskussion steht am Anfang, und noch lange sind nicht alle Probleme gelöst. Diese Ausführungen sollen helfen, die regionale Integration der Entwicklungsländer aus dem richtigen Blickwinkel zu sehen. Den Teil der Arbeit über den Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt haben wir deswegen ausführlich gehalten, da es uns wichtig erschien, einmal einen Eindruck über die Entwicklung einer Wirtschaftsgemeinschaft außerhalb Europas zu geben, zumal die vorhandene Literatur über diesen Markt weit gestreut und deswegen schwer zugänglich ist.

Wir beginnen mit der Darstellung der augenblicklichen Situation der armen Nationen (Erster Teil). Unsere Untersuchung zeigt die Einkommensdisparitäten zwischen Entwicklungsländern und Industriestaaten auf und die sie verursachenden Größen. Die in der Literatur herrschende unterschiedliche Meinung über die Verwirklichung der Integrationseffekte macht es notwendig, die Zollunion theoretisch zu analysieren (Zweiter Teil). Diese Ausführungen bewegen sich im Rahmen eines kardinalen Nutzenkonzepts, schließen also an die konventionelle Zollunionstheorie an. Zwar sind bereits Versuche gemacht, die Erörterung mittels einer ordinalen Nutzenskala fortzusetzen[1], aber für eine empirische Arbeit ist dieser Ansatz nicht tauglich. Produktions- und Konsumeffekte, Wirkungen auf die Terms of Trade, economies of scale, Wettbewerbsintensivierungen, Investitionssteigerungen und Faktorwanderungen werden für entwickelte Volkswirtschaften behauptet und analog für Entwicklungsländer. Die Frage ist, ob dies zutrifft. Eine Antwort darauf soll das Beispiel des Mercado Común Centroamericano geben (Dritter Teil). Der Zentralamerikanische Gemeinsame Markt existiert nun knapp zehn Jahre,

---

1 H. Brüning, Wohlfahrtseffekte einer Zollunion. Diss., Münster 1969.

also lange genug, um die theoretischen Erkenntnisse tendenziell zu bestätigen oder zu entkräften. Dieser Integrationsprozeß zeigt die wesentlichste Problematik, die eine Integration von Entwicklungsländern aufwirft und vielleicht einen Weg, sie zu meistern.

Erster Teil

Die gegenwärtige ökonomische Lage der Entwicklungsländer

I. Zum Begriff "Entwicklungsländer"

Nach dem Zweiten Weltkrieg nahm das Interesse der Ökonomen an den Problemen des wirtschaftlichen Wachstums schnell zu. Mit der zunehmenden Beachtung des Wirtschaftswachstums gerieten die peripheren Länder, die noch keine oder nur geringe industrielle Entwicklung besaßen, in das Blickfeld der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler. Von dieser Zeit an ging man auch dazu über, den Ausdruck "unterentwickelte Länder" durch den diplomatischeren "Entwicklungsländer" zu ersetzen.[1] Predöhl hat recht, wenn er darauf hinweist, daß die ursprüngliche Bezeichnung den Tatbestand wesentlich besser trifft als die jetzige.[2] Entwicklungsländer, vom Wort her, wären dann auch die Industrienationen, da sich deren Wirtschaft ebenfalls in einer ständigen Entwicklung befindet.

In der deutschsprachigen Literatur herrscht heute aber der Begriff "Entwicklungsländer" vor. Anders ist es im angelsächsischen Bereich. Dort wird von "underdeveloped countries", "less developed countries" und "developing countries" gesprochen. Gemeinsam ist jedoch den Wissenschaftlern beider Sprachen, die sich mit diesem Problemkreis befassen, daß sie keine eindeutige Definition des Begriffs besitzen. Es liegt daran, daß die Entwicklungsländer keine Einheit sind, sondern eine bunte Viel-

---

1 A. Predöhl, Das Ende der Weltwirtschaftskrise. Eine Einführung in die Probleme der Weltwirtschaft. rde, Bd. 161. Hamburg 1962, S. 96.

2 Ebenda.

falt von Ländern bilden und unterschiedlich lang existieren. Länder mit alten Kulturen - wie Ägypten und Indien - gehören dazu, ebenso aber auch erst jüngst aus einem Kolonialreich entlassene Gebiete, wie z.B. die ehemaligen britischen und französischen Protektorate und Kolonien in Afrika.

Der Verzicht auf eine präzise Definition des Begriffs "Entwicklungsländer" bedeutet allerdings nicht, daß es keine charakteristischen Merkmale gibt, die den Ländern - in unterschiedlichen Maßen allerdings - gemein sind. Leibenstein hat einen Merkmalskatalog aufgestellt, der aus 34 Einzelpunkten besteht, unterteilt nach wirtschaftlichen, demographischen, gesundheitlichen, technologischen, kulturellen und politischen Gesichtspunkten.[1] Er kennzeichnet damit eine Richtung im Schrifttum und steht für alle Autoren, die den Begriff "Entwicklungsländer" durch die Aufzählung von Merkmalen definieren.[2] Daneben gibt es eine Gruppe, die auf die Unterschiede zwischen den Entwicklungsländern und den wirtschaftlich fortgeschrittenen Ländern abstellt. Ihr Kriterium ist die Höhe des Realeinkommens oder des Sozialproduktes pro Kopf der Bevölkerung. Die Vereinten Nationen vertreten dieses Maß, wie aus einer Veröffent-

---

1 H. Leibenstein, Economic Backwardness and Economic Growth. Studies in the Theory of Economic Development. New York 1963, S. 40f.

2 Vgl. Art. Zur Begriffsbestimmung der Entwicklungsländer (K. Ringer). Entwicklungspolitik. Handbuch und Lexikon. Stuttgart, Berlin und Mainz 1966, Spalte 1ff.

S. Helander, Theorie der Entwicklungsländer. In: Entwicklungsländer und Entwicklungspolitik. Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Heft 21, Hrsg. E.H. Siebert. Berlin 1964, S. 31.
K. Sangha, Productivity and Economic Growth. London 1964, S. 99ff.

lichung des Sekretariats der UN hervorgeht.[1]

Somit stehen zwei Möglichkeiten zur Charakterisierung des Begriffs "Entwicklungsländer" zur Verfügung. Beide sind problematisch, wie die entsprechende Literatur zeigt.[2]

Wir entscheiden uns, in diesen Ausführungen unter Entwicklungsländern Länder mit relativ geringem Realeinkommen oder Sozialprodukt pro Kopf der Bevölkerung zu verstehen. Der Grund ist die Einfachheit der Berechnung und der Interpretation. Es genügt, die Höhe des Volkseinkommens und der Gesamtbevölkerung zu kennen. In der Regel läßt sich dann zwischen dem Pro-Kopf-Einkommen und den Lebensbedingungen eine Parallele ziehen.

---

1 "We have had some difficulty in interpreting the term undeveloped countries. We use it to mean countries in which per capita real income is low when compared with the per capita real incomes of the United States of America, Canada, Australia, and Western Europe..." Zitiert bei: B. Higgins, Economic Development. Principles, Problems and Policies. New York 1959, S. 6. Auf das Realeinkommen oder Sozialprodukt pro Kopf der Bevölkerung stellen ab:
B. Bauer and Yames, The Economics of Under-Developed Countries. London, Cambridge 1957, S. 9.
S. Kuznets, Present Underdeveloped Countries and Past Growth Patterns. In: Economic Growth and Structure. London 1966, S. 176.

2 A. Córdova, Elemente einer Definition der wirtschaftlichen Unterentwicklung. In: Die wirtschaftliche Struktur Lateinamerikas. Drei Studien zur politischen Ökonomie der Unterentwicklung. Frankfurt/Main 1969, S. 7ff.
E. Salin, Unterentwickelte Länder. Begriff und Wirklichkeit. In: Entwicklungsländer. Neue Wissenschaftliche Bibliothek 24. Wirtschaftswissenschaften, Hrsg. B. Fritsch, Köln, Berlin 1968, S. 21ff.
J. Spindler, Das wirtschaftliche Wachstum der Entwicklungsländer. Eine Einführung. Stuttgart 1963, S. 15 ff.
J. Viner, The Economics of Development. Hrsg. A.N. Agarwala and S.P. Singh. New York 1963, S. 9ff.

II. Kennzeichnung der Situation

1. Einkommensdisparitäten zwischen Entwicklungsländern und Industrienationen

Zur Kennzeichnung der herrschenden Situation in den Entwicklungsländern wird mit einem Blick auf die Verteilung des "Welteinkommens" begonnen. Dabei wird unter Welteinkommen das aggregierte Volkseinkommen der einzelnen Länder verstanden. Sämtliche Beträge sind in US-Dollar ausgedrückt, um eine Summierung und Vergleichbarkeit zu gewährleisten. Von der statistischen Unzulänglichkeit und der Problematik bei Zahlenmaterial aus Entwicklungsländern muß abgesehen werden. Die Beschränkung auf diese Basis kann natürlich nur zu einer recht groben Aussage führen. Es ist aber eine Aussage, die hilft, die Unterschiede zwischen den Ländern zu verdeutlichen.

Tabelle 1 zeigt die Gruppierung der Länder zu Kontinenten. Für das Aufzeigen von regionalen Differenzen ist das die beste Lösung, da die ökonomische Aussage erhalten bleibt und gleichzeitig die geographische Zersplitterung der Welt in Länder auf einige Kontinente reduziert wird.

Afrika besteht aus sämtlichen Gliedstaaten, Nordamerika aus den USA und Kanada. Das Gebiet südlich der USA wird als Karibische Inseln und Lateinamerika bezeichnet. Neuseeland und Australien bilden zusammen Ozeanien. Die UdSSR sind in Asien nicht enthalten, ebenso nicht in Europa. Gleichfalls fehlen in Europa die Ostblockstaaten.

Bedeutende Unterschiede in der Einkommensverteilung bestehen selbstverständlich auch innerhalb der Kontinente zwischen den einzelnen Ländern, in

Tab. 1 - Verteilung des Welteinkommens und der Weltbevölkerung nach Regionen[1]

1963. Einkommen in Mrd. $ (%), Bevölkerung in Mill. (%)

Region	Volkseinkommen 1963		Bevölkerung 1963	
	Mrd. $	%	Mill.	%
Afrika	35	3,1	298	10,1
Nordamerika	516	45,9	209	7,1
Karibische Inseln Lateinamerika	68	6,1	232	7,9
Asien	144	12,8	1755	59,5
Europa	339	30,2	473	14,8
Ozeanien	21	1,9	17	0,6
Insgesamt	1123	100,0	2948	100,0

1 Quelle: Errechnet und zusammengestellt nach Tab. I und II im Anhang S. 161f.

Lateinamerika z.B. zwischen Argentinien und Equador, in Asien zwischen Japan und Indonesien, in Europa zwischen Schweden und Italien.[1] Aus praktischen Gesichtspunkten kann jedoch diese Verteilung nicht berücksichtigt werden. Als Ergebnis der Gruppierung der Staaten zu Erdteilen ergibt sich:

(1) Die Gebiete mit dem höchsten Anteil am Einkommen der Welt, Nordamerika und Europa, verfügen mit ungefähr 22 % der Weltbevölkerung über rund 76 % des Welteinkommens.[2]

(2) Afrika und Asien sind das andere Extrem. Auf rund 70 % der Weltbevölkerung, beide Kontinente zusammen, entfallen annähernd 16 % des Einkommens der Welt.

(3) Wird nur zwischen reichen und armen Ländern unterschieden, wobei Nordamerika, Europa und Ozeanien reich sind, während Afrika, Asien und Lateinamerika in diesem Sinn als arm gelten, so kann gesagt werden, daß ungefähr ein Viertel der Weltbevölkerung drei Viertel des Welteinkommens besitzt und umgekehrt, daß drei Viertel der Weltbevölkerung von einem Viertel des Welteinkommens existieren muß.

Einkommensdisparitäten zwischen Industrienationen und Entwicklungsländern müssen zu Differenzen in den Konsummöglichkeiten der Ländergruppen führen. Für

---

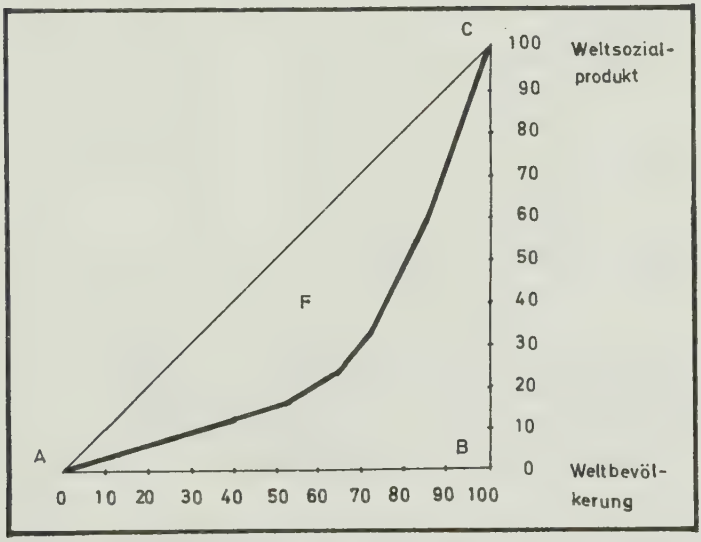
1 United Nations, Statistical Yearbook 1966. New York 1967, S. 550ff. Im folgenden zitiert als: "Statistical Yearbook ..."

2 Zum Vergleich, Samuelson gibt folgende Zahlen an: USA und Europa besitzen 74 % des Welteinkommens bei nur 28 % der Weltbevölkerung. In: P.A. Samuelson, Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung. Bd. II, Köln 1964, S. 416.

die Entwicklungsländer bedeutet diese Darstellung nichts anderes als eine Umformulierung der oft zitierten Behauptung, daß drei Viertel der Menschheit hungert, während ein Viertel im Überfluß lebt.

Dieser Zusammenhang kann noch auf eine andere Art gezeigt werden. Gemeint ist die Diskussion an Hand einer Konzentrationskurve, auch Lorenzkurve genannt. Zuvor ist jedoch die Anfertigung einer Summentabelle notwendig.[1] Tabelle III im Anhang stellt sie dar. Der Merkmalsträger Bevölkerung

Abb. 1 - Verteilung des Weltsozialproduktes auf die Weltbevölkerung[2]
1965 in %



1 Zur Technik der Konzentrationskurve s. H. Kellerer, Statistik im modernen Wirtschafts- und Sozialleben. rde, Bd. 103/104. Hamburg 1960, S. 55ff.

2 Quelle: Tabelle III im Anhang S. 163.

ist nach dem - in Klassen aufgeteilten - Merkmalsbetrag Einkommen pro Kopf geordnet. Hinzu kommt die Spalte Sozialprodukt, so daß z.B. folgende Aussage möglich ist: Ein Einkommen pro Kopf kleiner oder gleich 125 Dollar jährlich haben 53 % der Weltbevölkerung; ihr Anteil am gesamten Sozialprodukt der Welt beträgt 16,9 %. Die Werte der Spalten Bevölkerung und Sozialprodukt ergeben die Grundlage zur Konstruktion der Lorenzkurve. An ihr kann mit einem Blick gesehen werden, welche Unterschiede in der Einkommensverteilung der Welt bestehen. Hätte jeder Mensch auf der Welt einen gleich großen Anteil am Weltprodukt, so würde der zum Nullpunkt konvexe Streckenzug in die Gleichverteilungsgerade AC übergehen; denn dann würden 53 % der Weltbevölkerung auch 53 % des Weltsozialproduktes haben. Je mehr sich das Sozialprodukt auf die entwickelten Länder konzentriert, um so mehr entfernt sich die Konzentrationskurve von der Gleichverteilungsgeraden. Damit ist die Fläche F, die von der Kurve einerseits und der Diagonalen andererseits eingeschlossen wird, oder - noch besser - der Quotient $\frac{F}{\text{Fläche des Dreiecks ABC}}$, ein Maß für die Stärke der Konzentration.[1]

Bei der Ordnung der Weltbevölkerung nach Einkommensgruppen taucht zum ersten Mal das eingangs genannte Kriterium für Entwicklungsländer, nämlich Einkommen pro Kopf der Bevölkerung, auf. Dabei stellt sich

---

1 Diese Größe wird in der Wettbewerbspolitik als Gini-Koeffizient bezeichnet und gibt ein Maß für die relative horizontale Konzentration in der Wirtschaft. Die Achsenbezeichnungen sind dann: kumulierte Anzahl der Unternehmen, geordnet nach der Größe ihres Marktanteils (Abszisse) und kumulierter Marktanteil (Ordinate).

die Frage, wo liegt die Grenze, die zwischen Entwicklungsländern und entwickelten Ländern scheidet ? Kuznets gibt sie bei 100 US-Dollar mit einer Kaufkraft von 1952 - 54 an.[1] Higgins schlägt vor, von Entwicklungsländern bei weniger als 500 Dollar pro Jahr zu sprechen.[2] Bei Verwendung der letzteren Zahl leben rund 72 % der Weltbevölkerung von ungefähr 34 % des Weltprodukts. Dieses Ergebnis ist nicht ganz so pessimistisch wie das vorherige, geht jedoch auf ein anders aufbereitetes Material zurück.[3] In der Tendenz sind die Ergebnisse einander gleich. Zwischen Industrienationen und Entwicklungsländern besteht ein riesiges Einkommensgefälle. Europa, Nordamerika und Ozeanien liegen in Einkommenskategorien von 1500 Dollar und mehr, während fast der gesamte Rest der Welt aus Entwicklungsländern besteht.

Die Einkommensdisparität oder die unterschiedliche Verteilung des Weltprodukts zwischen Entwicklungsländern und industriellen Ländern ist auf Differenzen in den Produktionskapazitäten zurückzuführen. Die weitere Analyse muß deshalb ihre Aufmerksamkeit auf den landwirtschaftlichen Produktionssektor, die Industriestruktur, die Bevölkerungsentwicklung, die vorhandenen natürlichen Ressourcen und Ähnliches mehr richten. Erforderlich wäre eine Untersuchung der gesamten wirtschaftlichen und sozialen Struktur. Hier erfolgt aber eine Beschränkung auf neuere Tendenzen in Landwirtschaft, Industrie und Außenhandel.

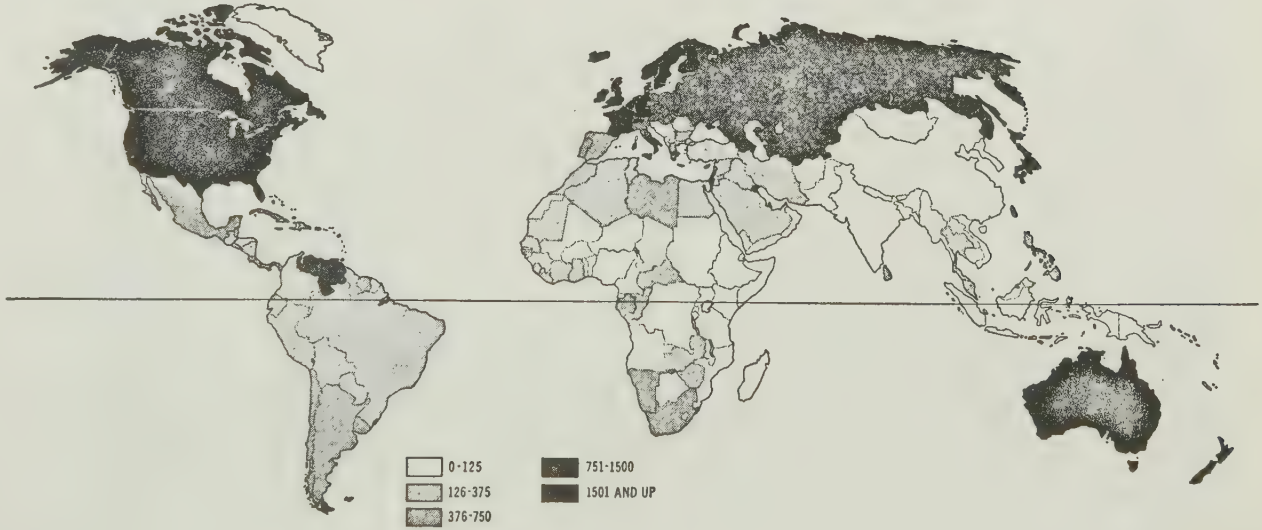
---

1 S. Kuznets, a.a.O., S. 176.

2 B. Higgins, a.a.O., S. 6.

3 E. Hagen, The Economics of Development. Homewood, Nobelton 1968, S. 13ff.

Abb. 2 - Verteilung des Welteinkommens pro Kopf der Bevölkerung nach Regionen[1]
1965 in US - Dollar



1 Quelle: Hagen, a.a.O., S. 21.

a. Unterschiedliche Produktionsentwicklung der Wirtschaftssektoren. - Für die Entwicklungsländer als Gruppe ging die Wachstumsrate des gesamten Outputs in den letzten Jahren ständig zurück. Waren es noch 5 % in dem Intervall 1963/64, so lag der Betrag 1965 bei 4 % und 1966 sogar nur noch zwischen 3 % und 2 %. Im Durchschnitt errechnet sich für diese Jahre nur eine Wachstumsrate von knapp 2 %.[1] Zurückzuführen ist dieses schwache Ergebnis auf eine gegenläufige Produktionsentwicklung von Landwirtschaft und Industrie. Der primäre Sektor als Hauptträger des Sozialproduktes zeigte zwar absolut gesehen eine Zunahme der Produktion, pro Kopf der Bevölkerung jedoch eine Abnahme. Der sekundäre Sektor, auf seine schmale Basis bezogen, steigerte seinen Ertrag um die Hälfte, konnte wegen seiner geringen Bedeutung für das Sozialprodukt jedoch keinen nennenswerten Einfluß auf die wirtschaftliche Entwicklung ausüben.

aa. Landwirtschaft. - Entwicklungsländer sind - im Gegensatz zu Industrienationen - durch einen hohen Beitrag des primären Sektors zum Sozialprodukt gekennzeichnet. Ihre Volkswirtschaften ruhen auf dem Export weniger Rohstoffe und tropischer Erzeugnisse. So reicht der Anteil der Landwirtschaft bei den armen Ländern von 20 % in Peru bis 56 % in Indonesien. Zum Vergleich dazu fängt die Skala für reiche Länder mit 4 % in den USA an und geht bis 13 % in Italien. Positiv korreliert mit der Bedeutung der Landwirtschaft für das Sozialprodukt ist der Prozentsatz der in der Landwirtschaft tätigen Bevölkerung. Hier reichen die Werte für

---

1 United Nations, World Economic Survey 1966. (Department of Economic and Social Affairs). New York 1967, S. 162. Im folgenden zitiert als: "World Economic Survey ...". Vgl. World Economic Survey 1965.

Tab. 2 - In der Agrarproduktion Beschäftigte sowie Beitrag von Landwirtschaft und Industrie zum Sozialprodukt in ausgewählten Ländern[1]
Verschiedene Jahre in %

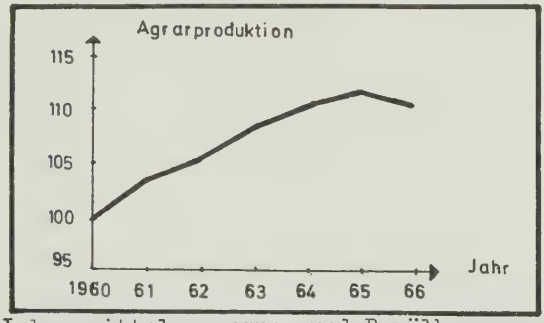
Länder	Jahr	%-satz der Bevölkerung in der Landwirtschaft	Jahr	Beitrag zum Sozialprodukt (%) Landwirtschaft	Industrie
1		2		3	
Reiche Länder					
Kanada	1967	8,9	1965	6	26
USA	1966	5,5	1965	4	31
Belgien	1966	5,6	1965	6	30
BRD	1966	10,2	1965	4	41
Frankreich	1962	19,8	1965	8	35
Italien	1966	24,0	1965	13	28
Luxemburg	1966	11,1	1967	7	39
Arme Länder					
Ceylon	1963	48,9	1964	46	9
Costa Rica	1963	49,1	1964	31	...
El Salvador	1961	60,3	1964	32	15
Equador	1962	55,6	1965	34	17
Guatemala	1964	65,4	1965	28	15
Honduras	1961	68,8	1965	44	14
Indien	1961	72,9	1964	51	...
Indonesien	1961	68,0	1959	56	8
Iran	1956	54,8	1965	30	28
Kolumbien	1964	47,2	1965	32	18
Marokko	1960	56,3	1965	32	14
Nicaragua	1963	59,7	1965	35	13
Pakistan	1961	75,0	1964	48	11
Paraguay	1962	54,7	1965	36	16
Peru	1961	49,7	1964	20	18

1 Quelle: Spalte 2: International Labour Office, Yearbook of Labour Statistics 1967. Genevea 1968, S. 42 ff.
Spalte 3: Statistical Yearbook 1966, a.a.O., S. 563 ff.

Entwicklungsländer bis zu 75 % (Pakistan), während in Westeuropa 24 % die Spitze bedeuten (Italien).

Zwischen 1960 und 1966 gelang es den Entwicklungsländern nicht, eine bedeutende Steigerung der Agrarproduktion zu erreichen. Zwar zeigt Abb. 3 eine absolute 10 %ige Erhöhung, sagt damit jedoch nichts über den Produktionsertrag pro Kopf der Bevölkerung aus.

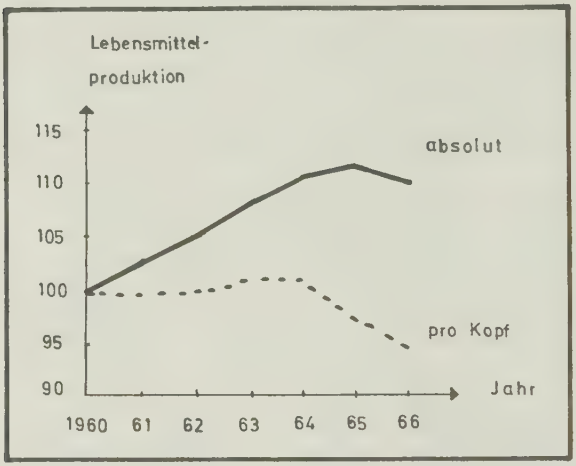
Abb. 3 - Agrarproduktion in Entwicklungsländern[1]
1960 - 1966 in % (1960 = 100)



aaa. Lebensmittelerzeugung und Bevölkerungswachstum. - Das Bild ändert sich völlig, wenn das rapide Wachstum der Bevölkerung in diesen Ländern berücksichtigt wird. Die Untersuchung der Entwicklung der Lebensmittelproduktion läßt in dem genannten Zeitraum insgesamt ebenfalls einen Anstieg um etwa 10 % erkennen. Welthandelsgüter wie Kaffee und Tee fanden dabei keine Berücksichtigung, sondern nur Getreide, Hülsenfrüchte, Rüben, Obst, Gemüse, Zucker, Ölsamen und Kakaobohnen. Pro Kopf der Bevölkerung hielten die Entwicklungsländer das Niveau von 1960 jedoch nur bis 1964. Danach sank die Lebensmittelproduktion deutlich ab.

1 Quelle: Tabelle IV im Anhang S.164.

Abb. 4 - Lebensmittelproduktion in Entwicklungsländern[1]
1960 - 1966 in % (1960 = 100)



Auf das schnelle Bevölkerungswachstum in den Ländern Afrikas, Asiens und Lateinamerikas wird immer wieder hingewiesen, oft mit alarmierenden Zahlen und Zukunftsaussichten.[2] Bereits 1798 erschien die berühmte Abhandlung von Malthus - Essay on the Principle of Population - in der er die Angst in der Welt vor einer wachsenden Bevölkerung ausdrückte.[3] Malthus vertrat die These vom tendenziellen Wachstum der Bevölkerung in Form einer geometrischen Reihe.[4] Für die

1 Quelle: Tabelle IV im Anhang S. 164.

2 Vgl. Tabelle V im Anhang S. 165.

3 Vgl. P.A. Samuelson, Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung. Bd. I, Köln 1964, S. 44f.

4 Über die Schnelligkeit, mit der es dann zur Vervielfachung eines Anfangsbetrages kommt, gibt folgendes Beispiel einen Eindruck: Bei 4 % Zinsverzinsung verdoppelt sich ein Anfangskapital in etwa 18 Jahren, ist also nach 36 Jahren auf das Vierfache angewachsen; bei 6 %iger Verzinsung ist das Anfangskapital bereits nach etwa 12 Jahren auf das Doppelte, nach 24 auf das Vierfache angewachsen.

Lebensmittelproduktion unterstellte er eine arithmetische Progression. Danach mußte es zu einer Diskrepanz zwischen Nahrungsangebot und -nachfrage kommen.

Heute wissen wir, daß diese Thesen Vereinfachungen waren. Als Malthus seine Gedanken niederlegte, hatte er noch keine Ahnung von dem technischen Fortschritt, der mit der industriellen Revolution kommen sollte und es erlaubte, den Lebensstandard trotz wachsender Bevölkerung zu erhöhen. Die von ihm angeführten repressiven Gegenkräfte des Bevölkerungswachstums - Seuchen, Hungersnöte - schwächte die moderne Wissenschaft erheblich ab. Gleichzeitig konnte er die Tatsache nicht voraussehen, die nach 1870 in den meisten westlichen Ländern eintrat, nämlich daß die tatsächliche Kinderzahl hinter der biologisch erreichbaren weit zurückblieb.

Für die Entwicklungsländer scheint die Theorie von Malthus jedoch noch eine gewisse Bedeutung zu haben. Die abnehmende Lebensmittelproduktion pro Kopf der Bevölkerung und die sich verschlechternde Ernährungslage in den armen Ländern weisen darauf hin.

Nach einer vorsichtigen Schätzung der FAO sind 1,7 Milliarden Menschen unterernährt und weitere 600 Millionen leiden an mangelnder Ernährung.[1] Eine wesentliche Steigerung der Agrarproduktion wäre notwendig, um Abhilfe zu schaffen. Gleichzeitig ist die hinreichende Lebensmittelerzeugung Voraussetzung für die weitere wirtschaftliche Entwicklung dieser Länder. Fehlt eine mit dem Bevölkerungswachstum korrespondierende Lebensmittelproduktion, so sind zusätzliche Nahrungsmittelimporte notwendig. Knappe Devisen können damit nicht für die Anschaffung von Kapitalgütern genutzt werden, sondern gehen für

---

1 World Economic Survey 1964, a.a.O., S. 254.

Lebensmittelkäufe verloren. Indien, Korea und die VAR sind solche Länder, bei denen der Druck auf die Zahlungsbilanz zu einer Reduktion der Importe von wesentlichen Rohmaterialien und Ausrüstungsgegenständen für die Industrie geführt hat.[1]

Das Nahrungsmittelproblem wird in vielen Fällen noch durch den so erwünschten Prozeß der wirtschaftlichen Entwicklung verschlimmert, da er die Nachfrage nach Lebensmitteln stimuliert.[2] Dieser Anreiz ist in Ländern mit geringem Pro-Kopf-Einkommen groß. Hier wird jeder Einkommenszuwachs für den Kauf von Nahrungsmitteln ausgegeben. Anders ausgedrückt, die Einkommenselastizität der Nachfrage nach Lebensmitteln ist fast 1. Goreux nennt folgende Werte: Asien und Fernost (ohne Japan) 0,9, Nahost und Afrika (die Südafrikanische Union ist ausgeschlossen) 0,7, Lateinamerika (bis auf Argentinien und Uruguay) 0,6. Im Vergleich dazu beträgt die Elastizität für Nordamerika 0,16.[3]

Festzustellen bleibt, daß sich die Lebensmittelnachfrage in den Entwicklungsländern dadurch doppelt so schnell erhöht hat wie die Bevölkerung.[4] Die Folgen sind für die Entwicklung dieser Länder bedeutend und wären wahrscheinlich noch schlimmer, kämen die westlichen Nationen ihnen nicht mit Lebensmittelhilfen in großem Umfang entgegen.

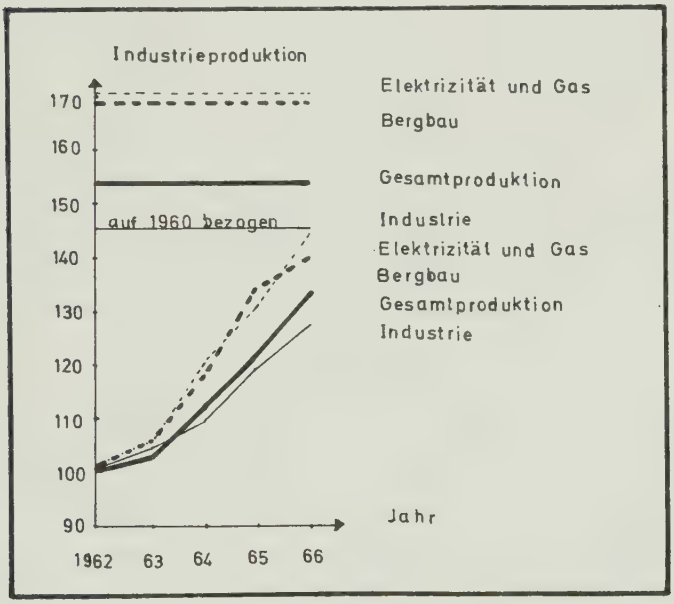
bb. Industrie. - Im Gegensatz zum Agrarsektor stieg die Produktion im Industriesektor zwischen 1960 und 1965 stark. Eine 54 %ige Erhöhung des industriellen Outputs war zu verzeichnen. Auf die gesamtwirtschaftliche Wachstumsrate

---

1 World Economic Survey 1964, a.a.O., S. 255.
2 Ebenda, S. 254.
3 E. Hagen, a.a.O., S. 45.
4 Vgl. Tabelle VI im Anhang S.167.

der Entwicklungsländer machte sich dieses Ergebnis jedoch nicht besonders bemerkbar. Tabelle 2 verdeutlicht die Ursache: In Entwicklungsländern trägt die Industrie relativ wenig zum Bruttosozialprodukt bei. So können die armen Länder nur einen Anteil der Industrie am Sozialprodukt zwischen 8 % (Indien) und 28 % (Iran) aufweisen. Für die reichen Länder stellt Kanada mit 26 % den Anfang und die BRD mit 41 % das Ende der Skala dar.

Abb. 5 - Industrieproduktion der Entwicklungsländer[1] 1962 - 1966 in % (1962 = 100)



1 Quelle: Tabelle VII im Anhang S. 168.

In der ersten Hälfte der 60iger Jahre stieg die industrielle Gesamtproduktion im Durchschnitt um 10 % pro Jahr. Damit war die Wachstumsrate höher als in den vorausgegangenen Zeiträumen. Zurückzuführen ist diese Steigerung auf die zunehmende Bedeutung des Bergbaus und das beständige Wachsen der Petroleumindustrie, reflektiert durch den steigenden Verbrauch von Naturgas. Seit 1960 hat sich die Elektrizitäts- und Gaserzeugung um 71 % erhöht. Der Bergbau nahm um 69 % und die verarbeitende Industrie um 46 % zu.

Die Entwicklungsländer handeln richtig, wenn sie den Industrialisierungsprozeß verstärken und versuchen, eine ausgewogenere Produktionsstruktur zu erreichen. Mit Nachdruck muß jedoch davor gewarnt werden, die Industrialisierung auf Kosten der Landwirtschaft zu betreiben. Die Meinung, daß Industrie und Landwirtschaft nichts miteinander zu tun haben und daß eine Industrialisierung ohne Modernisierung der Landwirtschaft stattfinden kann bzw. eine Verbesserung der agrarischen Produktivität ohne Industrialisierung, ist irrig. Industrie und Landwirtschaft sind interdependent. Beide Sektoren tragen und bedingen sich gegenseitig. Die Landwirtschaft stimuliert das Wachstum des sekundären Sektors, ebenso wie der sekundäre Sektor die landwirtschaftliche Produktion anreizt und effektiver gestaltet. Jeder Sektor ist ein Teil des interdependenten Systems, das die Wirtschaft eines Landes repräsentiert, und was in einem Sektor geschieht, wirkt sich nicht isoliert aus, sondern beeinflußt die gesamte Wirtschaft. "Agriculture is no substitute for industry; and industry is no substitute for agriculture. The development of both has to be planned and phased so that each complements the other in balance and sequence."[1]

1 R. Robinson, The Role of Industry In Development. In: Industrialisation In Developing Countries. Cambridge 1965, S. 9.

Baade drückt diesen Zusammenhang bildlich aus. Zement, Stahl, Bewässerungsanlagen, landwirtschaftliche Maschinen und Geräte für eine bessere Bodenbearbeitung, Handelsdünger sind Einfuhrgüter, die zu Devisenschwierigkeiten führen. Deshalb liegt es auch im Interesse der Landwirtschaft, Zementfabriken, Fabriken für landwirtschaftliche Geräte, Düngerfabriken und sogar Stahlwerke zu bauen.[1]

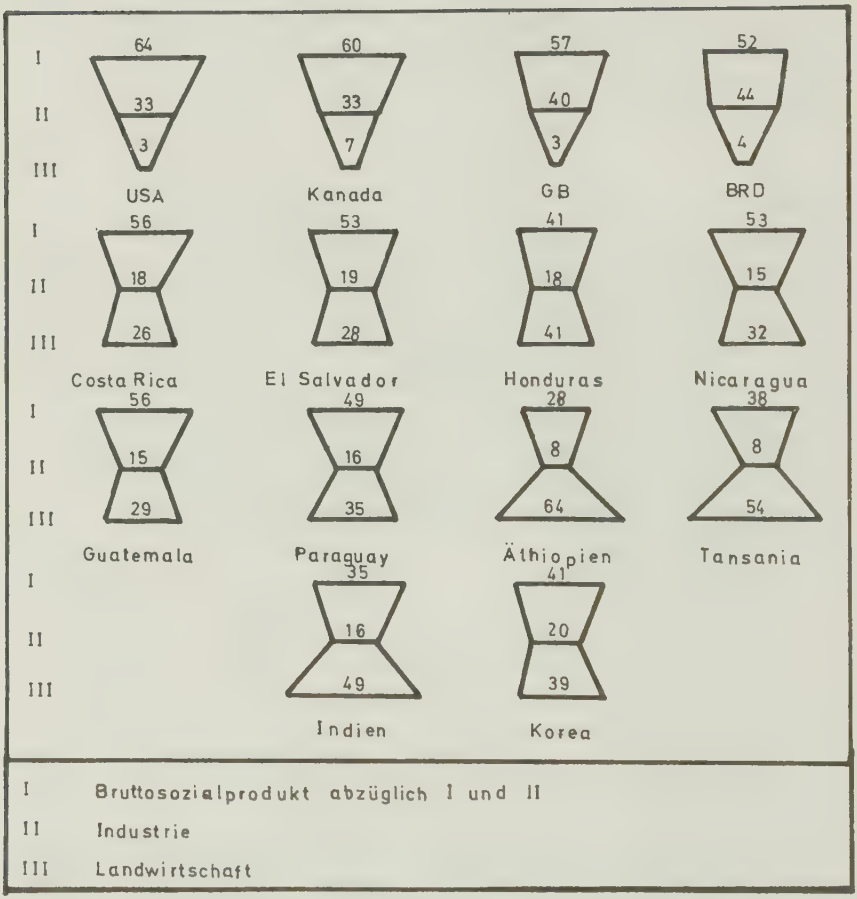
Abbildung 6 faßt graphisch die bisherigen Ausführungen zusammen. Dem Gesetz von Fourastié folgend, das eine Verringerung des primären und sekundären Sektors und eine Ausweitung des tertiären Sektors behauptet (Fourastié definiert die Landwirtschaft als primären, die Industrie als sekundären und den Handel und die Dienstleistungen als tertiären Sektor), verbreitert sich der auf der Spitze stehende "Produktionskegel" in den entwickelten Ländern nach oben.[2] Die Entwicklungsländer dagegen sind deutlich durch eine geringe industrielle Basis und eine bedeutende landwirtschaftliche Produktion gekennzeichnet.

---

1 F. Baade, Der Wettlauf zum Jahr 2000. Unsere Zukunft: Ein Paradies oder die Selbstvernichtung der Menschheit. Oldenburg und Hamburg 1960, S. 124.

2 J. Fourastié, Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts. Köln/Deutz 1954.

Abb. 6 - Prozentuale Verteilung des Bruttosozialproduktes zu Faktorkosten auf primäre, sekundäre und tertiäre Sektoren in ausgewählten Ländern im Jahre 1966[1]



1 Quelle: United Nations, Yearbook of National Accounts Statistics 1968. Vo. II. International Tables. New York 1969, S. 83ff.

2 A. Córdova/H.S. Michelena, Die wirtschaftliche Struktur der unterentwickelten Länder. In: Die wirtschaftliche Struktur Lateinamerikas, a.a.O., S. 63ff.

2. Außenhandelstendenzen und -hemmnisse

a. Diskussion um die Verschlechterung der Terms of Trade. - Änderungen der Terms of Trade[1] beeinflussen die Natur und das Ausmaß des wirtschaftlichen Wachstums. So beschleunigt eine Verbesserung des Austauschverhältnisses von Ex- und Importen die ökonomische Entwicklung durch auf den internationalen Märkten gestiegene Kaufkraft. Für eine konstante Menge Exportgüter werden nun mehr Importe erlöst. Es können also knappe Ressourcen im Exportsektor oder in der Industrie, die mit den Importen konkurriert, freigesetzt werden. Die Entwicklungskapazität steigt. Umgekehrt, eine Verschlechterung der Terms of Trade durch fallende Exportpreise verringert die Kaufkraft auf den Weltmärkten, senkt also die Entwicklungskapazität, da nun mehr Ressourcen für den Exportsektor benötigt werden, um die gleiche Menge Importgüter zu verdienen.

Einige bekannte Ökonomen und mehrere Berichte der United Nations vertreten den Standpunkt sich ständig verschlechternder Terms of Trade für Entwicklungs-

---

1 Die Terms of Trade sind, wenn nichts anderes gesagt wird, als "net barter terms of trade" - auch "commodity terms of trade" genannt - definiert (Verhältnis der Ex- und Importpreisindices). Andere Konzepte sind: "gross barter terms of trade" (Verhältnis der realen Ex- und Importwerte), "income terms of trade" (Index des Wertes der Exporte dividiert durch den Index der Importpreise) und "single and double factoral terms of trade" (commodity terms of trade multipliziert mit den Veränderungen der technischen Koeffizienten für Ex- und Importe). Eine ausführliche Diskussion ist zu finden bei T. Morgan, Trends in Terms of Trade, and their Repercussions on Primary Producers. In: International Trade Theory in a Developing World. Proceedings of a Conference held by the International Economic Association. Ed. by R. Harrod and D. Hague. London 1963, S. 52ff.

länder.[1] Was ist davon zu halten ?

Bei der Betrachtung der langfristigen Entwicklung der Terms of Trade muß zwischen der Tendenz der Exportpreise und des Exportvolumens in Entwicklungsländern, mit dem Weltkonjunkturverlauf zu fluktuieren, und der säkularen Bewegung des Export-/Importverhältnisses unterschieden werden. Die Argumentation der Ökonomen, die eine Verschlechterung der Terms of Trade vertreten, wie z.B. Raúl Prebisch, des ehemaligen Generalsekretärs der UNCTAD, bezieht sich auf die Abwärtsbewegung der Terms of Trade im Rahmen eines säkularen Trends. Prebisch ist der Ansicht, daß Lateinamerika durch die Arbeitsteilung im 19. Jahrhundert in die Rolle eines Lebensmittelerzeugers und Rohstoffproduzenten für die großen Industrienationen gedrängt wurde.[2] In diesem Zusammenhang führt er aus, daß der technische Fortschritt bedeutend in Industrieländern - im Gegensatz zu den peripheren Ländern - gewesen ist. Nach der ökonomischen Theorie hätte die vermehrte und billigere Produktion zu einem Sinken der Industriepreise relativ zu denen des primären Sektors der lateinamerikanischen Länder führen müssen. In der Realität verlief die Preisbewegung jedoch umge-

---

1 R. Prebisch, International Trade and Payments in an Era of Coexistence. Commercial Policy in the Underdeveloped Countries. "American Economic Review, Paper and Proceedings", Vol. XLIX, No. 2 (May 1959), S. 251ff.
H.W. Singer, The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries. "American Economic Review, Paper and Proceedings", Vol. XL, No. 2 (May 1950), S. 473ff.
United Nations, Relative Prices of Exports and Imports of Underdeveloped Countries (Department of Economic Affairs). New York 1949, S. 16f.

2 R. Prebisch, Die ökonomische Entwicklung Lateinamerikas und ihre Hauptprobleme. In: Für eine bessere Zukunft der Entwicklungsländer. Ausgewählte ökonomische Studien. Hrsg. J.L. Schmidt und K.H. Domdey. Berlin 1968, S. 9.

kehrt. Diesen Sachverhalt bezog Prebisch auf die gesamten Entwicklungsländer. "Wäre das geschehen, so würde diese Erscheinung von tiefer Bedeutung gewesen sein. Die Länder der Peripherie hätten von der Senkung der Preise für industrielle Fertigwaren im gleichen Ausmaß profitiert wie die Länder des Zentrums."[1]

Später formuliert er sein Argument in einer kürzeren und schärferen Form. Es läuft dann bei gleichen Wachstumsursachen in den entwickelten und sich entwickelnden Ländern auf unterschiedliche Steigerungsraten der Importnachfrage hinaus. Während der technische Fortschritt einen "Demonstrationseffekt" in den Entwicklungsländern hat und die Nachfrage nach Gütern induziert, die in diesen Ländern nicht produziert werden, steigt die Nachfrage nach primären Gütern mit wachsendem Einkommen in den Industrienationen kaum. Zugrunde liegt das Engelsche Gesetz. Theoretisch gesprochen ist der wirtschaftliche Fortschritt in den Entwicklungsländern "pro-trade-biased" und in den entwickelten Ländern "anti-trade-biased".[2] Eine Gegenüberstellung dieser Effekte muß zu einer Verschlechterung der Terms of Trade für die Entwicklungsländer führen, was durch nach unten starre Preise noch unterstützt wird.

Prebischs These und die Untersuchungen und Modelle anderer Ökonomen sowie der United Nations, die auf einer Ebene liegen, blieben nicht unwidersprochen.

---

1 R. Prebisch, Die ökonomische Entwicklung Lateinamerikas und ihre Hauptprobleme, a.a.O., S. 17.

2 H.G. Johnson, Economic Expansion and International Trade. In: International Trade and Economic Growth. Studies in Pure Theory. London 1967, S. 73ff. Vgl. K.Rose, Theorie der Außenwirtschaft. Berlin und Frankfurt 1966, S. 304ff. Rose spricht von einer "positiven und negativen Handelsorientiertheit".

Maier und Baldwin sind davon überzeugt, daß eine Verschlechterung des Austauschverhältnisses nicht schlüssig bewiesen werden kann.[1] Der engagierteste Kritiker ist wohl Haberler. Zwar ist auch für ihn das Engelsche Gesetz eine empirisch wohlfundierte Beschreibung des Nachfrageverhaltens einer Bevölkerung bei steigendem Einkommen, "... but it is a long way from there to an explanation of an alleged trend in the ratio of world expenditures on primary products to expenditures on manufactures over extended periods. Engel's Law applies to food but not to raw materials".[2] Für Haberler hat es in dieser Frage keinen Erklärungswert. Fallende Terms of Trade in Entwicklungsländern sind damit nicht begründbar. Eine Vorhersage der Bewegung des Austauschverhältnisses führt außerdem zur Problematik der Extrapolation. Bis heute unterliegen Produktions- und Transportmethoden, Welthandel und -bevölkerung sowie der Lebensstandard bedeutenden Wechselfällen. Niemand kann die Entwicklung voraussehen. Eine Extrapolation von Zeitreihen beinhaltet deshalb grobe Fehlermöglichkeiten. Was berechtigt zu der Annahme, daß eine bisherige Entwicklung auch weiterhin gilt ?

---

1 G.M. Maier, R.E. Baldwin, Economic Development. Theory, History, Policy. New York, London 1957, S. 236.

2 G. Haberler, Terms of Trade and Economic Development. In: Economic Development for Latin America. Proceedings of a Conference held by the International Economic Association. Ed. by H.S. Ellis and H.C. Wallich, London 1961, S. 284.

Viele falsche Prognosen beruhen auf der Nichtbeachtung dieses Einwandes.[1]

Auch zeigt eine empirische Verifizierung der These Prebischs folgendes Ergebnis:

(1) Der säkulare Verlauf der Terms of Trade im Sinne Prebischs ist nur für Zucker und Rohkautschuk zutreffend. Hauptsächlich leiden Kuba und Malaya darunter.

(2) Die Austauschverhältnisse für Baumwolle, Kaffee und Kakao sind durch starke zyklische Schwankungen gekennzeichnet. Es sind Jahre mit günstig und Jahre mit ungünstig verlaufenden Terms of Trade nachweisbar. Diese Austauschverhältnisse sind zuverlässige Indikatoren für den Terms of Trade-Verlauf der VAR und des Sudans (Baumwolle), Brasiliens, El Salvadors und Kulumbiens (Kaffee), Ghanas (Kakao) gegenüber den Industriestaaten.

---

1 Mark Twain - zitiert bei H. Kellerer, a.a.O., S. 96 - glossiert dieses Vorgehen in seinem Buch "Life on the Mississippi": "In einem Zeitraum von 176 Jahren ist der Unterlauf des Mississippi um 242 Meilen kürzer geworden. Das ergibt einen jährlichen Durchschnitt von etwas mehr als 1 1/3 Meilen. Daraus kann jede einsichtige Person, die weder blind noch idiotisch ist, den Schluß ziehen, daß der untere Mississippi während des älteren oolithischen Silurs - also im nächsten November vor genau einer Million Jahren - eine Länge von mehr als 1 300 000 Meilen hatte und wie eine Angelrute in den Golf von Mexico hinausragte. Durch dieselbe Überlegung ist jedermann klar, daß der Unterlauf des Mississippi in 742 Jahren 1 3/4 Meilen lang sein wird, wobei Cairo und New Orleans ihre Straßen miteinander verbunden haben und unter einem einzigen Bürgermeister mit gemeinsamen Stadtrat geruhsam dahinleben werden. Die Wissenschaft ist faszinierend ! - So großartige Vorhersagemöglichkeiten bietet sie im Austausch für einen so bescheidenen Einsatz von Tatsachen."

(3) Völlig entgegengesetzt zur These Prebischs stehen die Terms of Trade für Tee, deren langfristige Entwicklung am treffendsten mit dem Wort "Stabilität" charakterisiert wird. Ceylon hat davon primär profitiert.

(4) Das Austauschverhältnis für Zinn (repräsentativ für die Terms of Trade von Bolivien), verbesserte sich zwischen 1880 und 1913 sichtbar und ist seitdem stabil geblieben.[1]

Auf der letzten Welthandelskonferenz 1968 in Neu Delhi vertrat Prebisch aber weiterhin mit Nachdruck die These von der Verschlechterung der Terms of Trade für Entwicklungsländer im Rahmen eines säkularen Trends. Wir werfen deshalb noch einen Blick auf neueres Zahlenmaterial aus der ersten Hälfte der sechziger Jahre.

b. Entwicklung des Austauschverhältnisses zwischen 1960 und 1966. - Die Terms of Trade werden als Quotient des Wertes der Ex- und Importe pro Einheit verstanden, es gehen Preisänderungen auf Dollar-Verrechnungsbasis in sie ein. Folglich sind die Preisbewegungen aufzuzeigen, um die Entwicklung des Austauschverhältnisses zwischen 1960 und 1966 zu verdeutlichen.

Preissteigerungen waren für alle Güter, also Ex- und Importe, festzustellen.[2]

Die Exportpreise erreichten 1966 ihren höchsten Stand. Gegenüber dem Vorjahr verteuerten sich Getreide um 7 %,

---

1 H. Sieber, Der säkulare Verlauf der Terms of Trade zwischen den Entwicklungsländern und den Industriestaaten - Versuch einer empirischen Verifizierung der These Prebischs. "Außenwirtschaft", Zeitschrift für internationale Wirtschaftsbeziehungen. Zürich und St. Gallen, 22. Jahrgang (1967), S. 211.

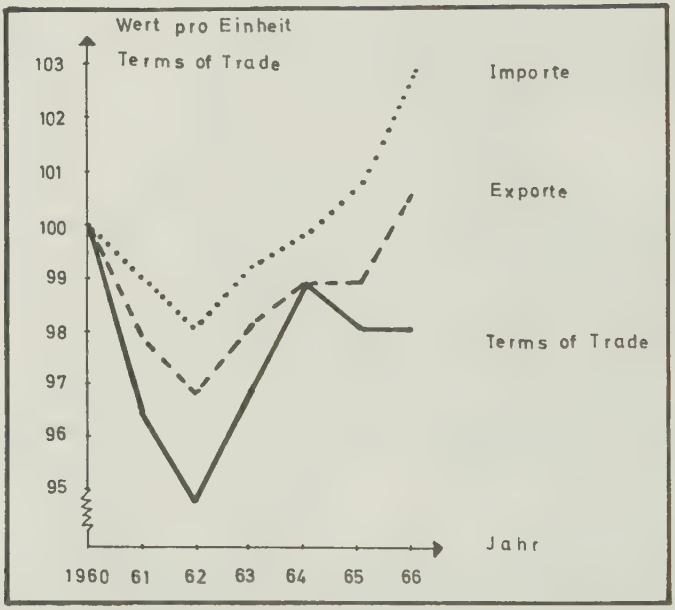
2 World Economic Survey 1967, a.a.O., S. 165.

Kakao um 40 %, Häute und Felle um 33 % und Kupfer um 25 %. Afrika und Lateinamerika exportierten hauptsächlich diese Waren. Als Folge stieg der Wert pro Einheit in diesen Regionen um 4 % bzw. 2 % über den Stand von 1965. In Süd- und Südostasien lag der Durchschnittspreis von Tee um 8 %, von Reis um 7 % und von Jute um 10 % über dem Vorjahrsniveau. Preisstürze anderer Güter - Palmkerne, Kokosnußöl und Kopra, zusammen um 16 % - sowie von Gummi und Zinn neutralisierten diesen Effekt. Der Wert der Exporte erhöhte sich nur leicht. In Westasien blieb er mehr oder weniger auf dem Stand der letzten Jahre der Dekade, da sich die Rohpetroleumpreise stabil verhielten.

Der Preisindex für industrielle Güter, die die Hauptmasse der Einfuhren für Entwicklungsländer darstellen, kletterte weiter nach oben. Zwischen 1965 und 1966 stieg er um 2 % und war damit das Hauptelement der Steigerung des Importwertes.

Die Terms of Trade als Quotient des Ex- und Importwertes pro Einheit zeigen für Westasien eine leichte Verschlechterung und für Lateinamerika Konstanz. Afrika und Südostasien sind Gebiete, für die sie sich verbesserten, aber nur um ein Ausmaß, das die Verluste seit 1961 wieder gutmacht. Für die Entwicklungsländer insgesamt haben sich die Terms of Trade für die erste Hälfte dieser Dekade relativ stabil gehalten. Nach einem Rückgang um 3 % zwischen 1960 und 1962 hat sich der Index innerhalb sehr enger Grenzen bewegt, verglichen mit den 50iger Jahren.

Abb. 7 - Verlauf des Ex- und Importwertes pro Einheit sowie der Terms of Trade in Entwicklungsländern[1] 1960 - 1966 in % (1960 = 100)



Diese Entwicklung ist jedoch nicht überzubewerten. Sie illustriert, daß Prebischs These zu allgemein gehalten ist. Eine Hilfe für die Entwicklung der Volkswirtschaften der Länder der "Dritten Welt" stellen die Terms of Trade aber nicht dar. Insofern verstehen wir Prebisch und die anderen offiziellen Vertreter dieser Länder sehr wohl, die versuchen, die wirtschaftliche Lage ihrer Staaten zu verbessern.

---

1 Quelle: Tabelle VIII im Anhang S. 169.

c. Handelsschwierigkeiten mit Industrienationen. - Die unbefriedigende wirtschaftliche Situation der Entwicklungsländer ist jedoch nicht nur auf ein strukturelles Ungleichgewicht und auf eine das Wachstum nicht begünstigende Terms of Trade-Entwicklung zurückzuführen, sondern auch Folge der Handelspolitik der entwickelten Länder.

Die Ausfuhr von Rohstoffen, vor allem aber von Fertigprodukten in die Industrieländer, stößt auf vielerlei Hemmnisse: Schutz- und Finanzzölle, Verbrauchssteuern, Subventionen, Handelssperren, staatliche Außenhandelsmonopole, Genehmigungspflichten für Importe und mengenmäßige Beschränkungen. So betreiben die USA eine Preisstützungspolitik, in der EWG herrscht ein Abschöpfungssystem, England zahlt Subventionen und Japan beschränkt die Importe quantitativ. Eine Aufhebung der Handelsschranken würde für die Entwicklungsländer einen Gewinn bedeuten und helfen, die Gegensätze zwischen entwickelten und sich entwickelnden Ländern abzubauen. Die Grundlage der gegenseitigen Beziehungen kann nicht Hilfe, sondern nur Handel sein.

Qualitative Beschränkungen - Hygienebestimmungen - verhindern die Importe von Frisch-, Gefrier- und Kühlfleisch sowie gewisser Sorten gepökelten Fleisches aus Argentinien und Uruguay in die USA, während Subventionen (England) und variable Abschöpfungen (EWG) die Produzentenpreise für Rind- und Kalbfleisch 40 % bis 70 % über dem Niveau des freien Marktes halten.[1] Gleichzeitig kommen in zahlreichen europäischen Ländern sowie Japan mengenmäßige Importbeschränkungen für Gefrier- und Konservenfleisch zur Anwendung. Für Zucker bestehen in den USA, Japan und einigen kleineren europäischen Ländern

1 B. Balassa, Die Entwicklungsländer in der Weltwirtschaft. In: Entwicklungspolitik. Handbuch und Lexikon. Stuttgart, Berlin, Mainz (1966), Spalte 71ff.

Importquoten, während Großbritannien und die EWG mit Subventionen und Zöllen (80 % in der EWG) arbeiten.[1]

Die Liste der Beispiele ließe sich beliebig verlängern. Die Situation beim Handel mit Weizen, Gerste und Hafer ist ähnlich gelagert. Bei den Rohstoffen Tabak und Baumwolle sieht es nicht anders aus, da die USA Importe von Entwicklungsländern belasten und den eigenen Anbau dieser Güter subventionieren.

Für den Fertiggüterexport bildet die gestaffelte Zollstruktur der meisten Industrieländer ein bedeutendes Hindernis. Der Grund ist darin zu suchen, daß bei der Wahl, Materialien in roher oder verarbeiteter Form zu exportieren, nicht der Zollsatz, sondern das Verhältnis der Zölle in bezug auf den Wertzuwachs relevant ist. So entspricht einem 10 %igen Zoll auf das Fertigprodukt ein 20 %iger Rohstoffzoll, wenn der Rohstoffpreis die Hälfte des Endpreises ausmacht.[2]

In der EWG gibt es keinen Zoll auf Häute und Felle, jedoch einen auf Leder in Höhe von 10 % und auf Lederwaren in Höhe von 17 - 20 %. Bei Kakao sieht die Progression wie folgt aus: 5,6 % auf Kakaobohnen, 22 % auf Kakaobutter, 25 % auf Kakaopaste und 27 % auf Kakaopulver.[3] Auch für Kaffeeprodukte existieren nach dem Fertigungsgrad unterschiedlich hohe Zölle. In diesem Zusammenhang ist es 1968 zwischen Brasilien und den USA zu einem Konflikt gekommen.[4] Der Export von lösbarem

---

1 R.H. Spape, Some Effects of Protection in the World Sugar Industry. "Economica" (1963), S. 63ff.

2 B. Balassa, a.a.O., S. 98.

3 Ebenda.

4 Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände vom 1. Februar 1968, Nr. 5, S. 101. Im folgenden zitiert als "AHD ...".

Kaffee von Brasilien nach den USA hatte stark zugenommen. Brasiliens Marktanteil in Amerika erreichte 12 %. Da verlangte die amerikanische Regierung auf Druck ihrer heimischen Produzenten, daß Abnehmer von lösbarem Kaffee das Recht erhalten sollten, im Falle einer Überflutung ihres Marktes, von sich aus einseitig Aktionen unternehmen zu können, in der Praxis also importierten lösbaren Kaffee weiter verteuern wollten.

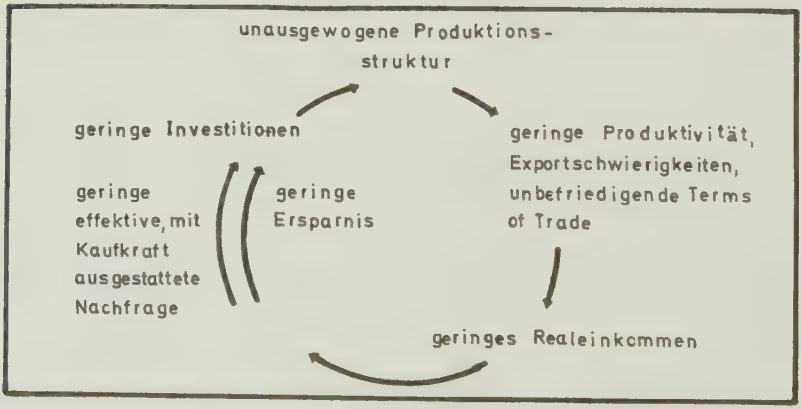
Wir sehen, die Exporte aus den Entwicklungsländern, die der Motor des wirtschaftlichen Fortschritts sein könnten - durch die Ausweitung der engen heimischen Märkte und der Realisierung der damit verbundenen "economies" sowie der Schaffung neuer effektiver Nachfrage auf dem Inlandsmarkt - werden, bei schon recht geringem Anteil am Welthandel, erschwert bzw. durch diese Praktiken der Industrieländer verhindert.

III. Regionale Integration als Konsequenz

1. Der Teufelskreis der Armut

Die obige Analyse zeigt, daß die Entwicklungsländer geradezu in einem Teufelskreis der Armut stecken. Die unausgewogene Produktionsstruktur, d.h. die Dominanz des primären Sektors über den sekundären verursacht eine geringe Produktivität, führt zu Exportschwierigkeiten, unbefriedigenden Terms of Trade und damit zu einem niedrigen Einkommensniveau. Verstärkt wird dieser Effekt durch das explosionsartige Anwachsen der Bevölkerung in diesen Ländern sowie durch die Handelsrestriktionen der Industrienationen. Das niedrige Realeinkommen determiniert via Ersparnis und effektiver Nachfrage die Investitionstätigkeit, die wiederum kann durch ihre geringe Höhe die Produktionsstruktur kaum verändern. Der "vicious circle", wie ihn die angelsächsische Literatur nennt, ist geschlossen. "Ein Land ist arm, weil es arm ist."[1]

Abb. 8 - Der Teufelskreis der Armut



1 Zum "vicious circle" vgl. G. Myrdal, Rich Lands and Poor. The Road to World Prosperity. New York 1957, S. 11ff.

Die Zusammenfassung einzelner Regionen zu Wirtschaftsblöcken soll nun dazu dienen, den Teufelskreis zu durchbrechen. Wie kann das geschehen ? Rocherau, der für die afrikanischen Probleme zuständige Brüsseler Kommissar, deutet den Weg an:

"Um aus dem Teufelskreis herauszukommen - der dazu führen kann, daß kein Land bei seiner Industrialisierung beträchtliche Fortschritte erzielt, weil alle Länder gleichzeitig ohne jede Koordinierung ihre Industrialisierung anstreben - muß man den Weg der industriellen Programmierung auf regionaler Ebene beschreiten."[1]

Für die Entwicklungsländer scheint die regionale Integration also die Konsequenz aus ihrer Lage zu sein und eine Möglichkeit darzustellen, ihre Situation zu verbessern.[2] Konkret gesagt, die Blockbildung soll der Steigerung des Einkommens pro Kopf der Bevölkerung dienen.

2. Integration und Integrationsabsichten

Die Vereinten Nationen haben über 200 Integrationen und Integrationsversuche gezählt.[3] Daran läßt sich erkennen, welche Bedeutung der regionalen Integration zugemessen wird.

Neben Europa, wo sich nach dem Zweiten Weltkrieg die Benelux-Zollunion, die Montanunion, die EWG, die EFTA und das COMECON bildeten, sind die bekanntesten Gemeinschaften in Lateinamerika zu finden.

---

1 "Die Welt" vom 29. Mai 1969.

2 Vgl. R.L. Birmingham, Integration and Economic Development. In: International Trade, Investment and Organisation. Ed. by W.R. LaFave and P. Hay, Urbana 1967, S. 387ff.

3 United Nations, The Customs Unions Agreements. New York 1959. Zitiert bei: A. - C. Sain, Die Auswirkungen der wirtschaftlichen Integration auf ein Drittland. München 1965, S. 106.

Am 13. Dezember 1960 konstituierte sich mit der Signierung des "Generalvertrages über die wirtschaftliche Integration Mittelamerikas" der "Mercado Común Centroamericano" (MCC). Vorausgegangen war bereits am 18. Februar 1960 der "Vertrag von Montevideo", der die "Asociación Latinoamericana de Libre Comercio" ins Leben rief (ALALC).
Neben den bereits existierenden Integrationen ALALC und MCC ist die CARIFTA (Caribean Free Trade Area) geplant. Im Gespräch sind auch immer wieder Teilintegrationen, wie die Bildung des Andenmarktes[1] und die Diskussion um den Zusammenschluß der ABC-Staaten[2] zeigen.

Asien kennt die "Association of South East Asia", eine Verbindung zwischen Indonesien, Malaya und den Philippinen. Die "Arabische Liga", aus der VAR, Irak, Jordanien, Libanon, Saudi Arabien, Jemen, Sudan, Lybien, Tunesien und Marokko bestehend, ist primär politischer Natur, jedoch auch an wirtschaftlicher Zusammenarbeit und regionaler Integration interessiert. Besser kommen die ökonomischen Ziele im "Arabischen Gemeinsamen Markt" zwischen der VAR, dem Irak, Jordanien und Syrien zum Ausdruck.[3]

Rein afrikanische Integrationen und Integrationsversuche gibt es ebenfalls. Kamerun, die Zentralafrikanische Republik, der Tschad, Kongo (Brazzaville) und Gabun haben sich zur CEUCA (Custom and Economic Union of Central Africa) vereinigt. Kenia, Uganda und Tanganjika bilden die EUEA (Economic Union of East Africa), während im

---

1 "El Comercio" (Lima) vom 3. Oktober 1969.

2 Unter diesen Begriff fallen Argentinien, Brasilien und Chile.

3 M. Diab, The Arab Common Market. "Journal of Common Market Studies". Oxford, Vol. IV, No. 2 (1965/66), S. 238ff. Im folgenden zitiert als: "JCMS".

Norden des Erdteils Algerien, Lybien, Marokko und Tunesien zusammenarbeiten wollen (Mahgreb).

In diesem Abschnitt haben wir aufgezeigt, wodurch die Entwicklungsländer gekennzeichnet sind und gesehen, daß es zu einer beträchtlichen Anzahl von regionalen Integrationen gekommen ist,[1] in der Hoffnung, ein "take off" zu erreichen, also Wirtschaftswachstum einzuleiten und die Produktionsstruktur zu verbessern.

Das Vertrauen in die regionale Integration beruht auf Aussagen der Theorie der wirtschaftlichen Integration. Deshalb ist es notwendig, im folgenden Teil die wesentlichsten Effekte herauszuarbeiten und zu prüfen, ob sie tatsächlich für Entwicklungsländer relevant sind.

---

1 Eine neuere Darstellung der United Nations über regionale Zusammenschlüsse von Ländern, ihre Ziele, Status und wirtschaftliche Grundtatbestände ist zu finden in: World Economic Survey, 1967, a.a.O., S. 198ff.

Zweiter Teil

Durchbrechung des Teufelskreises der Armut: Regionale Integration in Form von Zollunionen

I. Theoretische Analyse der Zollunion

1. Zollunion, ein Integrationskonzept

Allgemein ist unter Integration die Zusammenfügung von Teilen zu einem Ganzen zu verstehen. Speziell wird der Integrationsbegriff auf wirtschaftliche, soziale, politische und geographische Gegebenheiten und Sachverhalte bezogen.

In diesen Ausführungen bedeutet Integration eine regionale wirtschaftliche Integration, d.h. eine Integration, die sich geographisch nicht global, sondern regional vollzieht und deren Gegenstand die Wirtschaft ist. Dabei kann sie Prozeß oder Zustand sein. Als Prozeß betrachtet beinhaltet sie Maßnahmen, um Diskriminierungen zwischen den Volkswirtschaften verschiedener Nationen abzubauen, während sie als Zustand durch die Abwesenheit verschiedenartiger Diskriminierungen definiert ist.[1]

Die Intensität der wirtschaftlichen Integration reicht von einer bloßen Koordination der Wirtschaftspolitiken mehrerer Nationen bis zum Zusammenschluß zu einer gemeinsamen Volkswirtschaft. Eine solche ist jedoch ohne politische und soziale Integration nicht denkbar.

---

1 B. Balassa, The Theory of Economic Integration. London 1962, S. 1ff. Im folgenden zitiert als: "Theory ...".

(1) Freihandelszone, (2) Zollunion, (3) Gemeinsamer Markt, (4) Wirtschaftsunion und (5) totale Integration sind die wirtschaftlichen Integrationsformen, abgestuft nach dem Intensitätsgrad.[1]

(1) Die Freihandelszone ist der einfachste Integrationsansatz. Zölle und quantitative Beschränkungen sind zwischen den Mitgliedsstaaten abgeschafft, jedoch erhält jedes Land gegenüber Drittländern die Zölle aufrecht. Dies führt zu erheblichen Schwierigkeiten, da Niedrigzolländer von Nichtmitgliedern importieren und versuchen, die Güter bei ihren Partnern abzusetzen. Ursprungszeugnisse und Wertschöpfungssätze sollen dem begegnen.

(2) Die Zollunion ist durch einen gemeinsamen Außenzolltarif gekennzeichnet. Darin liegt der Unterschied zur Freihandelszone.

(3) Der Gemeinsame Markt ist der nächst höhere Integrationsgrad. In ihm sind nicht nur die Handelsrestriktionen abgebaut und die Außenzölle vereinheitlicht sondern auch die Kontrollen beseitigt, die die Bewegung von Arbeit und Kapital hindern, so daß der Austausch von Faktoren genau so frei ist wie der von Gütern.

(4) Über den Gemeinsamen Markt geht die Wirtschaftsunion hinaus. Zusätzlich zur Beseitigung der Restriktionen und Schaffung der Freizügigkeit für Produktionsfaktoren kommt es im Ansatz zur Harmonisierung der nationalen Wirtschaftspolitiken. Ohne Institutionen, nur durch Verträge - aber auch ohne diese - kann die Abstimmung vorgenommen werden.

---

1 B. Balassa, Theory, a.a.O., S. 1ff. Vgl. F. Funck, Außenwirtschaft. In: Kompendium der Volkswirtschaftslehre, Bd. 2. Göttingen 1968, S. 110.

(5) Totale wirtschaftliche Integration schließlich setzt die Vereinheitlichung der Binnenwirtschaftspolitiken (Geld-, Fiskal-, Konjunktur-, Wachstums- und Sozialpolitik) voraus. Diese Harmonisierung erfordert den Aufbau einer supranationalen Institution, deren Entscheidungen bindend für alle Mitglieder sind.

Regionale wirtschaftliche Integration ist in der Realität in Form von Freihandelszonen, Zollunionen und Gemeinsamen Märkten zu finden, wobei im Augenblick den Zollunionen die größte Bedeutung zukommt. Das ist der Grund, warum dieses Integrationskonzept besonders hervorgehoben wird, zumal viele theoretische Implikationen auch für höhere Integrationsformen gelten.

2. Stellung der Zollunionstheorie in der ökonomischen Theorie

1950 erschien Viners "The Customs Union Issue". Damit begann die Diskussion um die Wirkungen einer Zollunion. Zwar hatten sich bereits vor Viner Autoren mit dieser Frage beschäftigt[1], jedoch nicht in Form einer theoretischen Analyse. Viners Untersuchungen führten Meade, Makower/Morton, Lipsey, Scitovsky und Johnson fort.[2] Dabei ist die Zollunionstheorie als ein Zweig der Zolltheorie zu verstehen, der sich mit den Effekten geographischer diskriminierender Änderungen der Handels-

---

1 Vgl. B. Balassa, Theory, a.a.O., S. 21f.

2 J.E. Meade, The Theory of Customs Unions. Amsterdam 1966. H. Makower/G. Morton, A Contribution towards a Theory of Customs Unions. "The Economic Journal", London, Vol. LXIII (1953), S. 33ff. R.G. Lipsey, The Theory of Customs Unions: A General Survey. "The Economic Journal", London, Vol. LXX (1960), S. 496ff. Im folgenden zitiert als: "A General Survey...". Derselbe, The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare. "Economica", London, Vol. XXIV (1957), S. 40ff. T. Scitovsky, Economic Theory and Western European Integration. Stanford 1958. H.G. Johnson, Marshallian Analysis of Discriminatory Tariff Reduction: An Extension. "Indian Journal of Economics", Vol. VI, No 2 (1958) S. 177ff.

schranken befaßt.[1] Ein identisches Gut wird nach seiner Herkunft unterschiedlich verzollt.

Ziel der Zollunion ist, die wirtschaftliche Lage der Gemeinschaft zu verbessern. Außerökonomische Zielsetzungen bleiben unberücksichtigt. Die Verbesserung der gesamtwirtschaftlichen Situation tritt ein, wenn die Wohlfahrt eines oder mehrerer Individuen verbessert wird, ohne daß die Wohlfahrtslage eines anderen Individuums oder mehrerer Individuen sich verschlechtert. Das Maximum des wirtschaftlichen Wohlstandes ist dann erreicht, wenn es nicht mehr möglich ist, ein Individuum besser zu stellen, ohne ein anderes schlechter zu stellen.

Zur Realisierung dieses optimalen Zustandes - in der Literatur als Pareto-Optimum bekannt - bedarf es aber der Verwirklichung einer Reihe von Marginal- und Totalbedingungen.[2] Die Marginalbedingungen beziehen sich auf die bestmögliche Verteilung der tatsächlich produzierten Güter (Tauschoptimum), auf die bestmögliche Arbeitsteilung zwischen bestehenden Betrieben, auf die bestmögliche Verteilung der verwendeten Faktoren und auf die optimale Beschäftigung der vorhandenen Produktivkräfte (Produktionsoptimum).[3] Die Totalbedingungen berücksichtigen Strukturprobleme, fragen also z.B. unter welchen Umständen es im Interesse des wirtschaftlichen Wohlstandes liegt, ein bisher nicht vorhandenes Konsumgut zu erzeugen oder ein bisher nicht verwendetes Produktionsmittel herzustellen.

---

1 R.G. Lipsey, A General Survey, a.a.O., S. 496.

2 Dazu s. H. Giersch, Allgemeine Wirtschaftspolitik. Erster Band, Grundlagen. Wiesbaden 1961, S. 106ff.

3 Zum Tausch- und Produktionsoptimum vgl. R. Sannwald/J. Stohler, Wirtschaftliche Integration. Theoretische Voraussetzungen und Folgen eines europäischen Zusammenschlusses. Tübingen 1958, S. 15ff.

Nur die Gesamtheit dieser Bedingungen reicht aus, um das sozialökonomische Optimum zu beschreiben. In der wirtschaftlichen Wirklichkeit treten jedoch Konflikte zwischen den einzelnen Bedingungen auf,[1] und manche Prämissen sind utopisch. Ihr utopischer Charakter ergibt sich unter anderem daraus, daß der laufende Finanzbedarf des Staates aus Steuern gedeckt werden muß und daß Steuern, die die marginalen Entscheidungen der Wirtschaftssubjekte nicht beeinflussen, kaum denkbar sind. Auch ist es in der kapitalistischen Marktwirtschaft unmöglich, die Bedingung der vollkommenen Konkurrenz auf allen Märkten zu erfüllen und so dafür zu sorgen, daß die Unternehmer die Preise als Datum betrachten und sich als Mengenanpasser verhalten.

Es zeigt sich damit in der realen Welt keine Möglichkeit, den pareto-optimalen Zustand zu verwirklichen. Das Ergebnis ist eine second-best Lösung.

Ein Beispiel für diese Theorie des Zweitbesten ist die Zollunionstheorie. "There can be no doubt that the theory of customs unions provides an important case study in the application of the general theory of second best."[2] Das Modell der Zollunion verzichtet bewußt auf den Einbezug aller Länder der Welt in die Betrachtung und beschränkt sich auf die wirtschaftliche Integration einer Gruppe von Staaten, da Freihandel auf der gesamten Welt nicht durchsetzbar ist. Vom Aufbau her ist das Modell also bereits eine second-best Lösung, hinzu kommen allerdings noch die oben angeführten Unzulänglichkeiten seiner Anwendbarkeit auf die Realität.

---

1 Beispiele sind zu finden bei H. Giersch, a.a.O., S. 126f.

2 R.G. Lipsey/K. Lancaster, The General Theory of Second Best. "Review of Economic Studies", Glasgow, Vol. XXIV (1956-57), S. 13.

3. Auswirkungen der Zollunion auf die an ihr beteiligten Länder

Die Auswirkungen einer Zollunion auf die ökonomische Situation der an ihr beteiligten Länder sind nach statischen und dynamischen Gesichtspunkten zu betrachten. Technisch gesprochen, die Bewegungen zur Grenze der Produktionsmöglichkeit und entlang der Produktionsmöglichkeitskurve in einem Koordinatensystem gehören zur statischen Analyse, während eine Verschiebung der Kurve nach Nordosten Gegenstand der dynamischen Untersuchung ist.

Die wesentlichsten Annahmen der statischen Betrachtung im Vergleich zur dynamischen sind gegebene Angebotsfunktionen der Produktionsfaktoren, fixierte Technologie und unveränderbare Marktstruktur.

Produktions- und Konsumeffekte gehören in den Bereich der statischen Analyse, während alle anderen Auswirkungen der Integration in Relation zum Wirtschaftswachstum - also dynamisch - gesehen werden müssen.[1]

---

1 Vgl. K. Griffin/R. Ffrench-Davis, Customs Unions and Latin American Integration. "JCMS", Oxford, Vol. IV, No. 1 (1965/66), S. 1ff. G.M. Meier, The International Economics of Development. Theory and Policy. New York, Tokyo 1968, S. 201ff. I. Wexler, Fundamentals of International Economics. New York 1968, S. 349ff.

a. Statische Betrachtung

aa. Produktionseffekte

aaa. Trade creating and trade diverting, die Grundlagen des Viner-Kriteriums. - Die Zollunion ist in Anlehnung an eine Definition des GATT[1] durch zwei Bedingungen gekennzeichnet: (1) Alle Zölle und andere Formen der Handelsbeschränkungen zwischen den Mitgliedern der Gemeinschaft sind abgeschafft, (2) es gelten gegenüber Drittländern gemeinsame Außenzolltarife.

---

1 Art. XXIV des GATT gibt folgende Definition: "Unter Zollunion wird verstanden die Ersetzung von zwei oder mehreren Zollgebieten durch ein einziges Gebiet, und zwar in der Weise:

I) daß die Zölle und die anderen den Außenhandel einschränkenden Bestimmungen (ausgenommen soweit erforderlich, die auf Grund der Artikel XI, XII, XIII, XIV und XX zulässigen Beschränkungen) für den Hauptteil des Außenhandels zwischen den Gebieten der Mitgliedstaaten der Union oder zumindest für den Hauptteil des Außenhandels mit den aus diesen Ländern stammenden Erzeugnissen beseitigt werden sowie

II) daß vorbehaltlich der Bestimmungen in Ziffer 9 im wesentlichen gleiche Tarife und sonstige Bestimmungen von jedem Mitglied der Union im Handelsverkehr mit Gebieten, die dieser nicht angehören, angewendet werden."

Aus L.P. Imhoff, GATT, Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen. Kommentar. München, Berlin 1952, Art. XXIV.

Ob nun die Abschaffung der Zollschranken zwischen den Ländern der Union zu einer Verbesserung der Allokation der Ressourcen führt und damit zu einer Steigerung der "efficiency", dieser Frage ging Viner nach. Für die Antwort sind dabei zwei Begriffe wichtig: Handelsschaffung (trade-creating effect) und Handelsablenkung (trade-diverting effect).

Handelsschaffung führt zu einem größeren Grad der Arbeitsteilung zwischen den Unionsländern, indem sie sich auf die Produktion der Güter spezialisieren, bei denen ihr komparativer Vorteil am größten ist und die Produktion relativ ineffizienter Güter aufgeben, um durch Tausch ihre Wohlfahrt zu erhöhen.
Im Fall der Handelsablenkung ermuntert der gegenüber den Drittländern diskriminierende Zollabbau die Länder der Gemeinschaft, Güter voneinander zu kaufen, die sie bisher von außerhalb der Zollunion bezogen. Es vollzieht sich die Umschichtung des Handels von einer kostengünstigen zu einer kostenungünstigen Situation.

Viner folgert aus diesen beiden Effekten, daß ein Wohlfahrtsgewinn vorliegt, wenn die Handelsschaffung die Handelsablenkung überwiegt.

Wir wollen diese Situation mit einem Beispiel illustrieren. Folgende Annahme haben wir gemacht: Vollständige Konkurrenz auf allen Märkten, Vollbeschäftigung, Produktion eines identischen Gutes in allen Ländern bei konstanten Stückkosten, Nichtbeachtung der Transportkosten sowie ein Wechselkurs von 1.

Aus den Werten der Tabelle 3 folgt, daß ein Wertzoll von 100 % einen Schutz für die Erzeugung des Gutes X in Land A darstellt. Obwohl B und C komparative Kostenvorteile in der Erzeugung von X besitzen, bewirkt der Wertzoll, daß der Preis für Gut X aus A am niedrigsten ist. Bildet A mit B oder C jedoch eine Zollunion, so

kommt durch den Abbau der Zölle im Innern der Union der Kostenvorteil von B oder C voll zur Geltung. Die Produktion wird sich von A, einem Land mit hohen Kosten, nach B oder C, den Ländern mit niedrigen Kosten, verlagern. Dies ist der Fall, den Viner als "trade creation" bezeichnet.

Tab. 3 - Preis eines Gutes X vor und nach Errichtung einer Zollunion (Wechselkurs = 1)

Preis X / Land	Ohne Zoll	Wertzoll 100 %	Wertzoll 50 %	Zollunion AB		Zollunion AC
A	160	160	(160)	160	(160)	160
B	120	240	(180)	120	(120)	240
C	100	200	(150)	200	(150)	100

Ganz anders sieht es aus, wenn der Wertzoll nur 50 % beträgt. Erhebt A einen nichtdiskriminierenden Zoll in dieser Höhe, so kostet Gut X in A 160 Geldeinheiten, in B 180 und in C 150. Die Folge wird ein Güterstrom zwischen A und C sein, da Land A Gut X am billigsten aus C beziehen kann. Bildet nun A mit B eine Zollunion, so kann B Gut X zu 120 Geldeinheiten anbieten, also günstiger als C. Durch den gemeinsamen Außenzoll von 50 % auf Gut X wird C diskriminiert. Der Handel zwischen A und C verlagert sich auf A und B, d.h. eine kostengünstige Produktion wird durch eine kostenungünstige ersetzt. Dieser Vorgang ist Viners "trade diversion".

Für die Beurteilung des Wohlstandseffektes kommt es aber nicht nur darauf an, daß die Handelsschaffung die Handelsablenkung überwiegt, sondern auch auf die Unterschiede in den Stückkosten.[1]

---

1 B. Balassa, Theory, a.a.O., S. 26.

Um den Produktionseffekt einer Zollunion schätzen zu können, muß der Unterschied zwischen der neugeschaffenen Handelsmenge, gewichtet mit der Stückkostendifferenz der neuen Produktion, und der abgelenkten Handelsmenge, gewichtet mit der Stückkostendifferenz der alten Produktion, festgestellt werden. Diese Methode der Schätzung der Gewinne und Verluste einer Zollunion ist jedoch nur unter den strengen und restriktiven Annahmen Viners - Nachfrageelastizitäten gleich Null, Angebotselastizitäten gleich unendlich - möglich. Wird die eine oder andere Hypothese zugunsten realistischer Annahmen aufgegeben, z.B. mit steigenden Grenzkosten der Produktion und nicht mit konstanten gearbeitet, so ist die Berechnung der Vorteile einer Zollunion bedeutend schwieriger. Liesner stellt fest, indem er einen Überblick über die Entwicklung der Zollunionstheorie gibt, daß "... the theory becomes more and more refined, and, as usually happens, the price of refinement is the sacrifice of general conclusions..."[1]. Er spricht sich für einen Beibehalt des Viner-Kriteriums in seiner ursprünglichen Form aus, da "... a customs union which mainly creates trade is more likely to lead to an increase of economic welfare than a customs union which has large trade-diverting effects ...".[2]

Liesners Annahme ist eine starke Vereinfachung, wie die Darstellung des Konsumeffektes noch zeigen wird, da auch eine Handelsablenkung in der Lage ist, die Wohlfahrt eines Landes zu verbessern. Aus Gründen der praktischen Handhabung erhalten wir hier sie jedoch aufrecht.

---

1 H.H. Liesner, Regional Free Trade: Trade-Creating and Trade-Diverting Effects of Political, Commercial and Monetary Areas. In: International Trade Theory in a Developing World. Proceedings of a Conference held by the International Economic Association. Ed. R. Harrod and D. Hague, London 1963, S. 196.

2 Ebenda.

bbb. Voraussetzungen des Viner-Kriteriums. - Wird von diesem Standpunkt ausgegangen, so müssen wir die Determinanten herausarbeiten, die den Produktionseffekt einer Zollunion bestimmen, d.h. unter denen die Handelsschaffung die Handelsablenkung überwiegt. Sannwald/Stohler nennen im Anschluß an Meade folgende Bedingungen:

(1) Primäre Erweiterung des Handels durch Reduktion der Handelsschranken, (2) substitutive Wirtschaftsstruktur in der Ausgangssituation, potentiell jedoch komplementäre, (3) Existenz ursprünglich hoher Zölle, (4) bedeutender Güteraustausch untereinander, (5) Erfassung eines großen und produktiven Gebietes durch die Union, (6) niedriger Zollschutz bei Ländern außerhalb der Gemeinschaft, (7) quantitative und kaum preisbelastende Handelsschranken (Zölle), (8) Möglichkeit der Massenproduktion und (9) partielle und nicht vollständige Beseitigung der Zölle auf Importe aus Partnerländer.[1]

(1) Diese Bedingung kann fast immer als realisiert angesehen werden. Das einschränkende "fast" bezieht sich auf einen denkbaren Fall, nämlich daß die Partnerländer wesentlich andere Güter erzeugen - auch in der Zukunft - als die Drittländer. Produziert z.B. weder Land A noch Land B Gut X, so kann eine Zollunion zwischen diesen beiden Ländern nicht zu einer Änderung der Handelsgrundlagen führen. A und B importieren X weiterhin aus dem Land, das es auf Grund komparativer Kostenvorteile am günstigsten anbieten kann.

(2) Substitutive Wirtschaftsstruktur in der Ausgangssituation (die Länder konkurrieren miteinander), potentiell jedoch komplementäre (die Länder ergänzen sich) bedeutet nichts anderes, als daß der Erfolg einer Zollunion von dem Ausmaß der Kostendifferenzen zwischen den

1 R. Sannwald/J. Stohler, a.a.O., S. 62f. Vgl. J.E. Meade, a.a.O., S. 107ff.

beteiligten Ländern abhängt. Je größer die Differenz, desto größer der Gewinn durch die Zollunion. Ricardos Beispiel, mit dem er das Theorem der komparativen Kosten erklärt, erläutert diesen Zusammenhang. Angenommen England und Portugal hätten so hohe Zollmauern errichtet, daß sich in England die Wein- und in Portugal die Tuchproduktion lohnen würde. Die Wirtschaftsstruktur wäre also zwischen den beiden Ländern sehr ähnlich (substitutiv), potentiell jedoch komplementär. Eine Zollunion würde sich lohnen. England müßte sich nur wieder auf Tuch spezialisieren und Portugal auf Wein.

(3) Die Bildung einer Zollunion von der Existenz ursprünglich hoher Zölle abhängig zu machen, ist eine Umschreibung für (2), denn wenn Volkswirtschaften komplementär sind, benötigen sie einen hohen Zollschutz, um substitutive Wirtschaftsstrukturen aufzubauen. Englischer Wein würde "... etwa dreißigmal soviel kosten als ein wenigstens ebenso guter Wein, den man aus fremden Ländern bezöge".[1] Daß dann ein mindest gleich hoher Zollschutz notwendig wäre, liegt auf der Hand.

(4) Sind in einer Zollunion die Länder untereinander die wichtigsten Handelspartner, so ist kaum mit einer Handelsablenkung zu rechnen. Der Güterstrom z.B. zwischen Land A und B, der vor dem Zusammenschluß existierte, bleibt auch nachher erhalten.

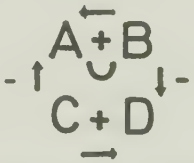
(5) In engem Zusammenhang mit der vorherigen Aussage steht die Bedingung, daß ein großes und produktives Gebiet durch die Zollunion erfaßt werden muß. Viner, Meade und Tinbergen stellen fest, daß der positive

---

1 A. Smith, Reichtum der Nationen. Bd. II. Hrsg. H. Schmidt, Leipzig 1924, S. 32.

Produktionseffekt mit der Größe des Unionsgebietes steigt.[1] Zugrunde liegt die Vorstellung, daß der internationalen Arbeitsteilung eher in einem Großraum Rechnung getragen wird. Die Reallokation der Produktion wächst mit der Ausdehnung des Gebietes, gleichzeitig sinkt die Möglichkeit der Handelsablenkung. Im Grenzfall, einer Union aller Länder der Erde, wäre keine Handelsablenkung mehr möglich.

(6) Den Sinn der Bedingung - außerhalb der Gemeinschaft müssen viele Niedrigzolländer existieren - macht am besten ein Beispiel klar:
Von vier Ländern (A,B,C und D) bilden zwei (A und B) eine Zollunion. Angenommen der Zoll in A auf Bier wird gesenkt. Die Folge ist ein zunehmender Bierexport von B nach A. B wird D weniger liefern und A von C weniger benötigen. Die Handelsablenkung zwischen B und D ist jedoch umso geringer, je geringer der Zoll auf Bier in D ist. Gleichzeitig besteht ein Ausgleich für Land D und C durch Lieferung von C an D.[2]



(7) Bei einem Entfernen der quantitativen Handelsschranken zwischen den Partnern und gleichzeitiger Aufrechterhaltung der quantitativen Restriktionen gegenüber Importen aus Drittländern werden Einfuhren aus diesen Nichtunionsländern im Rahmen ihrer Quoten sehr wahrscheinlich nicht berührt. Somit kann keine Handelsablenkung stattfinden, was der Grund der Bevorzugung quantitativer Restriktionen vor Zöllen ist.

---

1 J. Viner, a.a.O., S. 51. J.E. Meade, a.a.O., S. 109. J. Tinbergen, Customs Unions: Influence of their Size on their Effect. "Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft", Tübingen, Bd. 113 (1957), S. 404ff.
2 R. Sannwald/J. Stohler, a.a.O., S. 63.

(8) Die Möglichkeit der Massenproduktion folgt aus der Integration der Märkte, die es den Produzenten durch die Ausnutzung von economies of scale erlaubt, mit niedrigeren Stückkosten als vorher zu arbeiten.[1]

(9) Durch den gegenseitigen Zollabbau in der Union wird Handel geschaffen und abgelenkt. Die Handelsschaffung ist ein Gewinn, wobei der Gewinn bei einer suksessiven Zollreduktion am Anfang groß ist, später mit jeder weiteren Zollsenkung abnimmt. Die Handelsablenkung ist ein Verlust, der mit der wachsenden Diskriminierung der Drittländer durch den Zollabbau im Inneren der Union steigt. Aus diesen Gedanken folgt die Forderung, Zölle auf Importe aus Partnerländer partiell und nicht vollständig zu beseitigen.

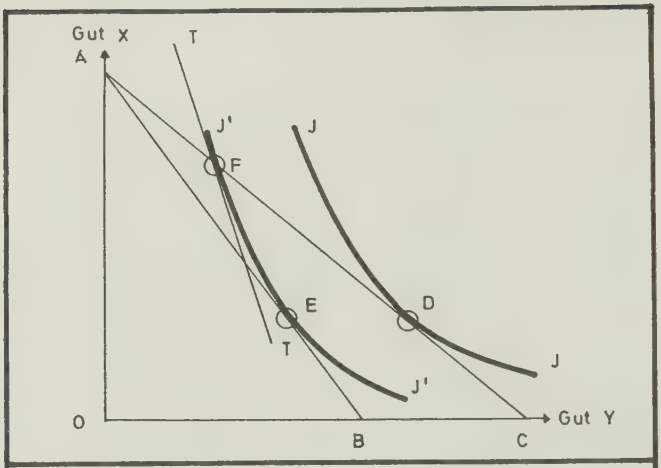
bb. Konsumeffekte. - Viner hat sich bei seiner Analyse der Zollunion nur mit dem Produktionseffekt befaßt. Konsumänderungen konnte er durch die Wahl seiner Annahmen außer Acht lassen (unabhängig von der Struktur der relativen Preise bleibt das Verhältnis der konsumierten Güter konstant). Meade, Gehrels und Lipsey weisen darauf hin, daß es neben Viners Fall der Substitution zwischen Ländern - ein Land ersetzt ein anderes beim Güterangebot - bei Änderung der relativen Preise (Normalfall) den Fall der Substitution zwischen Gütern gibt.[2] Die Bedeutung der Verlagerung der Konsumgrundlagen läßt sich am besten an einem Diagramm demonstrieren.

---

1 Eine ausführliche Diskussion erfolgt später.

2 J.E. Meade, a.a.O., S. 54. F. Gehrels, Customs Unions from a Single Country Viewpoint. "Review of Economic Studies", Glasgow, Vol. XXIV, No. 63 (1956-57), S. 61ff. R.G. Lipsey, A General Survey, a.a.O., S. 501.

Abb. 9 - Konsumeffekte der Zollunion[1]



Land I hat sich auf die Produktion des Gutes X spezialisiert. Freihandel angenommen, stellt A den Produktionspunkt und D den Konsumpunkt dar, wobei AC die Terms of Trade angeben. Durch die Erhebung eines Zolls auf Gut Y aus Land III ändern sich die Terms of Trade. TT stellt die neue Situation dar. Die Folge ist eine Verschiebung des Konsumpunktes von D nach F, und, wie unmittelbar einsichtig, eine Substitution von Gut Y durch X. Die Einwohner des Landes I verbrauchen nun mehr von ihrem eigenen Erzeugnis und weniger von dem des Landes III. Land I kann jetzt durch die Bildung einer handelsablenkenden Zollunion mit Land II seine Wohlfahrt steigern. Um dies zu zeigen, wird eine zweite Preisgerade an die Indifferenzkurve I' I' gelegt. Sie tangiert in E und gibt eine Wohlfahrtslage an, die der

1 F. Gehrels, a.a.O., S. 62.

in F enspricht. Folglich muß eine Handelsablenkung, die die Terms of Trade nicht unter AB zu liegen bringt, sich also in dem Raum zwischen AC und AB bewegt, die Wohlfahrt verbessern.

b. Dynamische Betrachtung

aa. Änderungen der Terms of Trade. - Durch die Bildung einer Zollunion kann das Austauschverhältnis von Ex- und Importen zwischen der Union und Drittländern zugunsten der Gemeinschaft eine Änderung erfahren. Zwei Möglichkeiten sind denkbar:

(1) Die Exporte der Zollunionsländer besitzen einen großen Anteil am Welthandel und (2) die Union ist auf dem Weltmarkt der bedeutendste Nachfrager nach einigen Gütern.

Im ersten Fall hätten die Länder quasi ein Angebotsmonopol. Sie könnten - wenn vielleicht auch nicht wie in den wirtschaftstheoretischen Modellen - den Preis eines Gutes fixieren, so aber doch durch die Stärke ihrer Position einen höheren Preis für ihre Waren fordern.
Im zweiten Fall kämen sie der Situation eines Nachfragemonopols nahe und könnten einen Druck auf die Angebotspreise ausüben, um die Importe zu möglichst günstigen Bedingungen zu erhalten.

Neben die Möglichkeit jedoch, durch eine starke Stellung auf dem Weltmarkt Einfluß auf die Ex- und Importpreise zu nehmen, muß der Wille treten, durch gemeinsame Handlungen diese Macht auch auszuüben. Es sind sozusagen "konzertierte" Aktionen notwendig.

bb. Ausnutzung der economies of scale. - Bei Adam Smith ist die treibende Kraft der wirtschaftlichen Ent-

wicklung die Arbeitsteilung.[1] Steigende Arbeitsteilung führt zu einer größeren Geschicklichkeit der Arbeiter, Zeitersparnis und vermehrtem Maschineneinsatz. Die Folge ist eine Steigerung der Produktivität. Die Arbeitsteilung wird jedoch durch die Größe des Marktes begrenzt. Dieser Zusammenhang begründet einen weiteren Wohlstandseffekt, der durch die Bildung von Zollunionen entsteht. Zollunionen weiten die engen heimischen Märkte der Mitgliedsländer zu einem einzigen großen Markt aus. Es kann nun bei gegebener Ausstattung mit natürlichen Ressourcen und Kapital eine größere Menge von Gütern erzeugt werden. Economies of scale lassen dies zu.

Mit der Größe des Marktes wächst die Größe der Firmen, die den Markt beliefern. Fortgeschrittene Technologien und Fließbandproduktion sind anwendbar. Sie ermöglichen innerbetriebliche Ersparnisse, die durch nicht mit dem Output proportional wachsende Ausgaben für Entwurf, Planung und Forschung sowie Absatz verstärkt werden. Diese und andere Faktoren[2] finden ihren Niederschlag in der Reduktion der Stückkosten.

Die Fusion der nationalen Märkte schafft eine der Entwicklung der Volkswirtschaft dienende "Atmosphäre", verteilt vorhandenes technisches Wissen, fördert den technischen Fortschritt und stimuliert durch "backward linkages" (jede wirtschaftliche Aktivität induziert den Versuch, die für sie notwendigen Inputs, die bisher nicht im Inland hergestellt werden konnten, durch heimische Produkte zu substituieren) und "forward linkages" (jede wirtschaftliche Aktivität, die durch ihre Natur nicht Endverbrauch ist, ruft den Versuch

---

1 A. Smith, Eine Untersuchung über das Wesen und die Ursachen des Reichtums der Nationen. Bd. I, Ökonomische Studientexte, Hrsg. G. Bondi, Berlin 1963, S.9ff.

2 B. Balassa, Theory, a.a.O., S. 122.

hervor, ihren Output als Input für neue Aktivitäten zu nutzen) das wirtschaftliche Wachstum.[1] Diese Effekte beruhen auf der allgemeinen Entwicklung der Industrie, dem Wachstum der miteinander korrelierten Industriezweige, dem allgemeinen Fortschritt der industriellen Umwelt und der steigenden Marktgröße.

Während Adam Smith seine Aufmerksamkeit nur auf die horizontale Arbeitsteilung richtete, um eine Beziehung zur Produktivität herzustellen, übertrugen Young und Stigler diesen Gedankengang auch auf die vertikale Arbeitsteilung.[2] Je größer nämlich ein Markt ist, desto größer ist auch die Spezialisierung in ihm. Ein großer Markt macht die Abtrennung von Funktionen möglich und führt zu neuen Unternehmen, ja läßt neue Industrien entstehen. Dieser Diversifikationsprozeß erlaubt den Einsatz von Spezialmaschinen, die Spezialisierung des Faktors Arbeit und des Managements. Oft genanntes Beispiel in dieser Beziehung ist die amerikanische Automobilindustrie. Früher produzierten die Automobilhersteller auch die Zubehörteile selbst. Durch die Abgabe an eine Zubringerindustrie ließ sich eine größere Spezialisierung und damit eine Steigerung der Produktivität erreichen.[3]

cc. Intensivierung des Wettbewerbs. - Bereits die Diskussion der economies of scale weist darauf hin, daß sich der Wettbewerb in einem integrierten Markt intensiviert.

---

1 Zu den Begriffen "backward" und "forward linkages" siehe A.O. Hirschman, The Strategy of Economic Development, New Haven and London 1966, S. 100.

2 A. Young, Increasing Returns and Economic Progress. "The Economic Journal", London, Vol. XXXVIII (1928), S. 539. G.J. Stigler, The Division of Labour is Limited by the Extent of the Market. "Journal of Political Economy", Chicago, Vol. LIX (June 1951), S. 185ff.

3 J.S. Bain, Barriers to New Competition. Cambridge, Mass. 1956, S. 244ff.

Die Kostenreduktion großer Firmen führt zur Verdrängung kleinerer, nicht so wirtschaftlich arbeitender Unternehmen, und eine größere Anzahl von Produzenten konkurriert - durch die Aufgabe der engen nationalen Märkte - miteinander.
Existieren bisher im nationalen Rahmen Monopole oder Oligopole, so erfolgt durch die Zollunion eine Umformung der Monopole zu regionalen Oligopolen und eine Ausweitung der Oligopolgruppen. Nationale Monopole verlieren an Marktmacht. Die Ausweitung der Oligopole erschwert außervertragliche Abstimmungen der Verhaltensweisen (Gruppendisziplin, Frühstückskartelle, gentleman-agreements, fair-trade-codes) sowie Abstimmungen der Verhaltensweisen ohne Absprachen (collusion). Diese resultieren aus dem Bewußtsein der gegenseitigen Abhängigkeit der Konkurrenten am Markt und äußern sich durch Beschränkungen im marktstrategischen Verhalten der Unternehmer.

Durch die Öffnung des Marktes für jeden Produzenten innerhalb der Union entpersonifiziert sich der Wettbewerb, verstärkt sich also. Güter gleicher Art unterschiedlicher nationaler Herkunft konkurrieren nun miteinander um die Gunst der Verbraucher. Hinzu kommt eine gesteigerte Informationstätigkeit, Folge als auch Ursache der Wettbewerbsverbesserung.

Diese Intensivierung des Wettbewerbs in der Gemeinschaft wird natürlich den Versuch der Produzenten mit sich bringen, durch restriktive Praktiken eine Abschwächung zu erreichen. Es stellt sich dann die Forderung nach einer supranationalen Institution, um dem entgegenzutreten.

dd. Investitionsanreize. - Die Investitionstätigkeit in einer Zollunion wird zunehmen. Ein Grund dafür ist die Änderung der Produktionsstruktur. Die Handelsschaffung, d.h. die Verlagerung der Produktion, macht neue Investitionen

notwendig. Verstärkt wird dieses Erfordernis durch den Terms of Trade-Effekt. Die Intensivierung des Wettbewerbs verlangt von den Unternehmen die Einführung moderner Produktionsmethoden, um konkurrenzfähig zu bleiben. Auch aus der Ausnutzung der economies of scale sind erhöhte Investitionsanstrengungen zu vermuten.

Bei Berücksichtigung der gegenseitigen Abhängigkeit der Wirtschaftssektoren innerhalb einer Volkswirtschaft als Folge der Arbeitsteilung müssen Investitionen in einem Bereich Investitionen in einem anderen nach sich ziehen. Hirschman bezeichnet die Eigenschaft der Investitionen weitere Investitionen hervorzurufen als "complementary effect of investment".[1] So kann die Produktion des Gutes A eine größere Erzeugung des Gutes B erfordern oder aufgrund technischer Komplementärität die marginalen Produktionskosten von Gut C senken. Die Investition in die Herstellung von A zwingt zur Steigerung der Produktion von B und gibt einen starken Anreiz, die Erzeugung von C aufzunehmen.[2]

Die hohen Außenzölle einer Union und die Zollfreiheit im Inneren der Gemeinschaft bedeuten für ausländisches Kapital einen großen Anreiz. Firmen aus Drittländern werden versuchen, an dem wachsenden Markt teilzuhaben. Möglichkeiten dazu sind die Gründung von Zweigbetrieben in der Zollunion oder die Beteiligung an bereits bestehenden Unternehmungen sowie die Vergabe von Krediten an staatliche und private Stellen. Dies kann in der Erwartung einer günstigen Verzinsung des eingesetzten Kapitals liegen oder in der wachsenden Handelsmacht der Union begründet sein.

---

1 A.O. Hirschman, The Strategy of Economic Development, a.a.O., S. 41.

2 Ebenda, S. 42.

Neben dem Zustrom von ausländischem Kapital kann es zu einer besseren Verteilung inländischer Investitionsmittel kommen, da der Abbau von Zöllen und anderen Restriktionen einen Optimismus hinsichtlich der wirtschaftlichen Entwicklung entstehen läßt. Das Risiko, in anderen Ländern der Gemeinschaft zu investieren scheint geringer.

ee. Faktorwanderung. - Das Prinzip, daß die Faktoren von Orten niedriger zu Orten hoher Grenzerträge wandern und ihre Preise sich angleichen, ist strikt gesehen statisch, hat jedoch dynamische Implikationen. Die Outputsteigerung, die der Faktorwanderung folgt, führt zu einem steigenden Einkommen, was wiederum die Investitionen zu stimulieren vermag. Weitere Output- und Einkommenssteigerungen sind die Konsequenz. Der einmal in Gang gebrachte Prozeß setzt sich fort. Zwar behauptet die reine Theorie des Handels, daß allein durch die Bewegungsfreiheit der Güter ein Ausgleich der Faktorpreise zwischen In- und Ausland zustandekommt - was eine notwendige Bedingung für die Effektivität der Allokation der Ressourcen bei Freihandel ist - aber das Theorem beruht, "obzwar formal richtig auf so restriktiven und unrealistischen Annahmen, daß es kaum als eine wertvolle Bereicherung der Theorie angesehen werden kann."[1] Es beweist eher das Gegenteil von dem, was bewiesen werden sollte, nämlich daß der Außenhandel nicht imstande ist, die Faktorpreise auszugleichen. In der Realität sind neben der Liberalisierung des Güteraustausches also Faktorbewegungen notwendig, um die Wohlfahrt zu steigern.

---

1 G. Haberler, Außenhandel (Theorie). In: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd. 1, Göttingen 1956, S. 464. (z.T. kursiv gedruckt).
Die Voraussetzungen sind: Vollständige Konkurrenz auf Güter- und Faktormärkten, keine Transportkosten, konstante Mengen an identischen Produktionsfaktoren bei internationaler Immobilität und nationaler Mobilität, identische, linear-homogene Produktionsfunktionen für jeweils ein Gut in verschiedenen Ländern.

Faktorenwanderungen in Gemeinsamen Märkten[1] können damit die Wohlfahrt positiv beeinflussen. Abhängig ist die interregionale[2] Mobilität des Faktors Arbeit von sozialen und ökonomischen Faktoren, die bei den Individuen die latente Bereitschaft verursachen müssen, ihre Länder zu verlassen und damit ihre vertraute Umwelt. Diese Bereitschaft findet ihren Ausdruck in einem Bezugsgruppenverhalten, durch das sich die Individuen von ihren bisherigen Gruppen entfremden und an ihren zukünftigen orientieren. Je intensiver das Bezugsgruppenverhalten ist, desto stärker ist die soziale Mobilität. Die Bereitschaft, die eigene Gruppe zu verlassen, entspringt der Unzufriedenheit der eigenen Lage und günstigeren Lebensbedingungen in anderen Ländern. Zu der Existenz besserer Opportunitäten müssen für den Anbieter von Arbeitskraft Informationen über die sozialen Verhältnisse und ökonomischen Daten in diesen Ländern treten. Der Informationseffekt hängt entscheidend von der Höhe der Lohnunterschiede zwischen den einzelnen Volkswirtschaften ab. Selbst wenn Informationen vorliegen und die Bereitschaft zu wandern gegeben ist, besteht noch das Problem der Kosten der Raumüberwindung, also ein Zusammenhang zwischen Mobilität des Arbeitsangebots und Entfernung.[3]

Für die Mobilität des Faktors Kapital bestehen diese Schwierigkeiten nicht. Grundsätzlich ist Geldkapital interregional als mobil anzusehen. Die Kosten der

---

1 Internationale Faktormobilität ist bei Zollunionen ex definitione ausgeschlossen. Wir haben deshalb in der Frage der Faktorwanderung zwischen Gemeinsamen Märkten und Zollunionen zu unterscheiden. Beiden ist eine ganz verschiedene Allokation der Ressourcen und mithin auch eine ganz verschiedene Außenhandelsstruktur der einzelnen Länder zugeordnet.

2 Unter Region wird eine Gruppe von Nationen verstanden.

3 H. Siebert, Zur Theorie des regionalen Wirtschaftswachstums. Tübingen 1967, S. 58ff.

Raumüberwindung sind gering, vorausgesetzt ist allerdings eine hinreichende Organisation des monetären Sektors.[1]

---

1 H. Siebert, a.a.O., S. 67.

II. Konventionelle Zollunionstheorie aus der Sicht der Entwicklungsländer

1. Die nicht erfüllten Voraussetzungen des Viner-Kriteriums

Wirtschaftswissenschaftler der Industrienationen haben die Zollunionstheorie entwickelt, und zwar im Hinblick auf ihre eigenen Länder. Deshalb stellt sich die Frage, ob die Aussagen der Zollunionstheorie - so wie oben behandelt - auch für Entwicklungsländer gelten, oder ob gewisse Modifikationen und Abstriche vorgenommen werden müssen.

Cohen ist der Meinung, daß die Zollunionstheorie im allgemeinen nicht sofort auf Entwicklungsländer angewandt werden kann.[1] Dieses Problem bedarf jedoch einer ausführlichen Erörterung.

Beginnend mit Viner, sind zunächst die verschiedenen Faktoren, die die Handelsablenkung und -schaffung bestimmen, zu betrachten. Von den genannten Kriterien repräsentieren die Größe der Union, der Grad des Güteraustausches zwischen den beteiligten Ländern sowie die Wirtschaftsstruktur, ob komplementärer oder substitutiver Art, die drei wichtigsten. So muß ein Blick auf Kennzahlen der wirtschaftlichen Aktivität (Bevölkerung, Bruttosozialprodukt, Ex- und Importe, wesentliche Produkte) zeigen, was von dem statischen Konzept der Produktionseffekte zu halten ist.

---

1 B. Cohen, Exchange Rates during the Process of Customs Union. "Oxford Economic Papers", Oxford, Vol. XVI, No. 3 (October 1964), S. 356.

Tab. 4 - Kennzahlen der wirtschaftlichen Aktivität in Gemeinschaften von Entwicklungsländern 1966[1]

Union	Bevölkerung Mill.	BSP Mrd.	Export f.o.b. Mrd.	Import c.i.f. Mrd.	% des Weltexports	% des Weltimports
1	2	3	4	5	6	7
MCC	13,9	3,9	0,8	0,9	0,4	0,5
ALALC	221,4	93,7	9,8	8,0	4,8	3,2
ASA	157,6	21,1	2,8	2,6	1,4	1,2
AL	92,6	16,1	3,6	3,9	1,8	1,8
AGM	48,1	8,7	1,7	2,0	0,9	0,8
CEUCA	12,1	1,4	0,2	0,2	0,1	0,1
EUEA	30,9	2,6	0,6	0,6	0,3	0,3
Mahgreb	34,9	6,7	2,2	1,7	1,1	0,8
EWG	183,4	321,9	52,6	53,6	25,7	24,9
EFTA	94,7	274,2	27,9	33,3	13,7	15,5

1 Quelle: Spalte 2: Monthly Bulletin of Statistics. United Nations, New York. August 1969, S. 1ff. Spalte 3: Yearbook of National Accounts Statistics 1967. United Nations, New York 1968, S. 823ff. Spalte 4 und 5: Yearbook of International Trade Statistics 1966. United Nations, New York 1968. Tabelle A, S. 12ff. und Monthly Bulletin of Statistics.

Spalte 6 und 7 beziehen sich auf einen Weltexport (f.o.b.) in Höhe von 203,8 Milliarden US-Dollar und einen Weltimport (c.i.f.) in Höhe von 215,8 Milliarden US-Dollar, entnommen aus dem Yearbook of International Trade Statistics 1966.

a. Die Größe der Union. - Für eine empirische Aussage ist zunächst die Klärung der Frage notwendig, woran die Größe einer nationalen Volkswirtschaft oder einer Zollunion gemessen werden kann. Verschiedene Antworten sind denkbar: An der geographischen Ausdehnung, der Anzahl der Einwohner, dem Produktionsvolumen oder dem Bruttosozialprodukt. Dabei wird nur dem letzteren Begriff eine größere Bedeutung zukommen, weil kaum von der Fläche und Bevölkerung auf die Spezialisierung in einem integrierten Gebiet geschlossen werden kann. Ansonsten müßte Indien mit seiner 500-Millionenbevölkerung einen größeren Spezialisierungsgrad als die Vereinigten Staaten mit 200 Millionen Einwohnern aufweisen.

Tabelle 4 zeigt, daß die Zahlen der Gesamtbevölkerung und des aggregierten Bruttosozialproduktes in den Gebieten der regionalen Integration von Entwicklungsländern recht niedrig liegen. Nur die Lateinamerikanische Freihandelszone und die Gemeinschaft Südostasiens können eine Bevölkerung aufweisen, die größer ist bzw. in etwa mit der der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft übereinstimmt. Wesentliche Unterschiede zeigen sich allerdings bei den Bruttosozialprodukten dieser Unionen. Die Länder der EWG schaffen ein Bruttosozialprodukt, das ungefähr 3,5 mal so groß ist wie das der ALALC - Länder und rund 32 mal so groß wie das in Südostasien. Drei der regionalen Zusammenschlüsse - die Zoll- und Wirtschaftsgemeinschaft von Zentralafrika, die Wirtschaftsgemeinschaft Ostafrikas und der Zentralamerikanische Gemeinsame Markt erzeugen ein Sozialprodukt von weniger als 5 Milliarden US-Dollar. Das Mahgreb - Gebiet und der Arabische Gemeinsame Markt liegen unter 10 Milliarden Dollar. Die zuletzt genannten Gebiete, zusammen mit der

Arabischen Liga, machen nur ein gutes Drittel des Sozialproduktes der ALALC aus.

Hinzu kommt, daß in jeder Region ein oder zwei Nationen wirtschaftlich dominieren. In Mittelamerika liegt Guatemala mit einem Drittel der Gesamtproduktion der Region vor den anderen Ländern. Zusammen mit El Salvador steigt dieser Anteil sogar auf gut die Hälfte aller im Gemeinsamen Markt erzeugten Güter. Brasilien und Mexico, ungefähr gleich groß, produzieren zwei Drittel der Erzeugnisse Lateinamerikas. Indonesien stellt etwa die Hälfte der Produkte Südostasiens her, mit den Philippinen zusammen sogar mehr als drei Viertel. Die Vereinte Arabische Republik dominiert in der Arabischen Liga, indem sie genau so viele Güter produziert wie die Restländer. Für Algerien trifft dies innerhalb des nordafrikanischen Gebietes ebenfalls zu. Ähnlich ist der Fall bei den anderen afrikanischen Gemeinschaften gelagert.[1]

Das Volumen des Außenhandels der betrachteten Regionen stellt nur einen kleinen Prozentsatz des Welthandels dar. Die Skala des Anteils an den Weltexporten reicht von 0,1 % (CEUCA) bis 4,8 % (ALALC). Bei den Weltimportanteilen sieht es nicht anders aus. Auch hier liegt die CEUCA mit 0,1 % an unterster und die ALALC mit 3,8 % an oberster Stelle.

Aus alle dem folgt, daß bei den Wirtschaftsgemeinschaften der Entwicklungsländer von der Erfassung eines großen und produktiven Gebietes nicht gesprochen werden kann. Es handelt sich im Gegenteil zumeist um bevölkerungs- und einkommensmäßig kleine Gebiete, die nur unwesentlich am Welthandel beteiligt sind.

---

1 International Financial Statistics. Hrsg. IMF, Vol. XXII, No. 10, Washington, October 1969.

b. Der Handel zwischen den Mitgliedern der Gemeinschaft. - Für die Beurteilung dieses Kriteriums sind Indikatoren des internen Güteraustausches notwendig. Tabelle 5 gibt sie:

Tab. 5 - Handel innerhalb der Gemeinschaften als Prozentsätze der Ex- und Importe 1966[1]

	MCC	ALALC	ASA	AGM	Mahgreb	EWG
Anteil der Exporte in die Region in %	19,5	12,1	4,6	9,6	2,4	47,6
Anteil der Importe aus der Region in %	18,4	15,6	5,5	3	1,6	44,4

Im Durchschnitt beziehen die Länder des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes nur knapp 20 % aller Güter von ihren Unionspartnern. Ihre Exporte in die Gemeinschaft erreichen ebenfalls nur diese Höhe. Die MCC-Länder liegen mit diesen Zahlen aber schon weit über den anderen Integrationsgebieten. Ein Vergleich mit der ALALC zeigt, daß hier nur 12 % aller Exporte in die Freihandelszone gehen und nur gute 15 % der Importe aus ihr stammen. Am niedrigsten liegen die Werte mit 2,4 % und 1,6 % in Nordafrika.

---

1 Quelle: Yearbook of International Trade Statistics 1966, Länderstatistiken. United Nations. New York 1968. Errechnet als Mittelwert $\bar{x} = \frac{\sum x_i}{n}$ der prozentualen Exporte (Importe) der einzelnen Länder bzw. aus der Gemeinschaft.

Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft als Leitbild der regionalen Integrationen in Entwicklungsländern macht dagegen einen großen internen Warenaustausch deutlich. Die Exporte in die EWG und die Importe aus ihr betragen fast die Hälfte aller Ex- und Importe ihrer Mitglieder. Diese Länder stellen untereinander die wichtigsten Handelspartner dar, was jedoch nicht von den Nationen in wenig entwickelten Regionen gesagt werden kann. Sie tauschen ihre Waren hauptsächlich mit Westeuropa und Nordamerika aus, wie die Statistiken der Vereinten Nationen zeigen.[1]

Wichtigster Abnehmer zentralamerikanischer Waren sind die USA. Sie liefern auch die meisten Güter, die nicht im MCC hergestellt werden. Für die ALALC verhält es sich ebenso. Bedingt durch geographische Gegebenheiten rangiert die USA vor der EWG als Handelspartner. Für die Gemeinschaft Südostasiens liegt Japan vor den Vereinigten Staaten und Großbritannien. Der Arabische Gemeinsame Markt steht mit der UdSSR, Großbritannien, der Bundesrepublik Deutschland, den USA und dem Libanon in Handelsverbindung. Frankreich, Italien, Großbritannien, Amerika und Deutschland sind die wichtigsten Staaten, mit denen die Mahgreb-Länder ihre Güter tauschen.

Eine interessante Konsequenz wird deutlich. Lohnt nur eine Zollunion unter der eingangs genannten Bedingung, dann sollten offenbar Industrienationen mit Entwicklungsländer Gemeinschaften bilden, da die entwickelten Staaten für die Entwicklungsländer die bedeutendsten Handelspartner sind.

Die Mitglieder des MCC müßten also mit den USA integrieren. Was das für Mittelamerika bedeuten würde,

---

1 Yearbook of International Trade Statistics 1966.

bedarf keiner langen Überlegung. Bedingt durch die unterschiedliche Ausgangssituation im Verhältnis zu den USA wäre dieser Raum auf Ewigkeit dazu verurteilt, Kaffee, Bananen und Baumwolle zu erzeugen und gegen Industriegüter aus Amerika einzutauschen. Eine Diversifikation der Produktion und somit eine größere wirtschaftliche Stabilität durch Verringerung der Abhängigkeit von der Nachfrage in den USA nach diesen wenigen Artikeln und von den Preisschwankungen auf dem Weltmarkt wäre nicht möglich. Ähnlich verhielte es sich für die anderen Entwicklungsländer.

c. Komplementarität versus Substitutionalität. - Um ein Urteil darüber zu fällen, welche Wirtschaftsstruktur herrscht, muß festgestellt werden, woraus die Erzeugung der Entwicklungsländer sich hauptsächlich zusammensetzt. Balassa unterscheidet grundsätzlich zwischen primären und industriellen Gütern. Die primären Güter teilt er auf in Erzeugnisse, die die Mehrzahl der Entwicklungsländer produziert und in Industrieländer exportiert, sowie in solche, die eine Minderheit dieser Länder herstellt und untereinander handelt. Industrielle Güter kategorisiert er in dauerhafte und nicht dauerhafte Produkte.[1]

Kakao, Kaffee, Tee, Baumwolle, Bananen und Ölsamen sind tropische Produkte der 1. Gruppe. Ölsamen z.B. produziert die Mehrheit der Länder Asiens und Afrikas. Bananen exportieren fast alle Nationen Zentralamerikas, Kaffee erzeugt Brasilien und eine weitere Anzahl von Staaten in Lateinamerika und Afrika.[2]

---

1 B. Balassa, El Desarrollo Económico Y La Integración. Centro De Estudios Monetarios Latinoamericanos. Mexico 1965, S. 21ff.

2 Zu den Produktarten und ihren Herstellungsländern vgl. Yearbook of International Trade Statistics 1966.

Eine Integration zwischen ihnen läßt keine Änderung der Produktionsstruktur erwarten, da diese Länder vor und nach der Integration auf Grund ihrer gleichgearteten Wirtschaftsstruktur sich auf dem Weltmarkt als Konkurrenten gegenüberstehen.

Im Hinblick auf den Fall der primären Produkte, die nur wenige Entwicklungsländer herstellen und untereinander handeln (brenn- und nicht brennbare Mineralien, Naturfasern) ist das Ergebnis von der verfolgten Politik abhängig. Erklären Unterschiede der natürlichen Ausstattung den Handel, so wird dem Abbau der Hemmnisse eine zusätzliche Handelstätigkeit folgen. Ist die interne Produktion bisher geschützt, ruft die Zollreduktion eine Expansion im Volumen der ausgetauschten Güter hervor.

Industriell hergestellte Verbrauchsgüter wie Leinen, Schuhe, Zigarren und Lebensmittelerzeugnisse produzieren und schützen fast alle Länder Lateinamerikas und Asiens. Bei Kostendifferenzen muß neuer Handel entstehen, werden die Hindernisse beseitigt.

Dauerhafte Erzeugnisse wie Maschinen, Transportgegenstände und langlebige Konsumgüter produzieren die Entwicklungsländer nicht oder nur ganz wenige von ihnen in geringem Ausmaß. Von einer Handelsschaffung oder -ablenkung kann deshalb nicht gesprochen werden.

Das Konzept von Viner trifft also nur auf eine beschränkte Zahl von Gütern der Entwicklungsländer zu, nämlich auf die, die sie untereinander handeln sowie auf nicht dauerhafte Konsumgüter. Für die große Masse ihrer Ex- und Importe hat es jedoch - nach dieser Schematik von Balassa - keine Bedeutung.

Die Größe der Gemeinschaften, der geringe interne Warenaustausch und die Art der Produkte in den Zoll-

unionen der Entwicklungsländer verdeutlichen die begrenzte Existenz eines Produktionseffektes und stellen das Viner Kriterium in Frage. Wenn also unter Freihandelsgesichtspunkten die Handelsschaffung die Handelsablenkung nicht überwiegt, warum integrieren die Länder dann ? Tun sie es wegen der anderen Effekte oder ist vielleicht Freihandel zwischen Entwicklungsländern nicht sinnvoll ?

Es gibt Autoren, die in Bezug auf Entwicklungsländer eine Handelsablenkung nicht für möglich halten. Sie glauben, daß langfristig die regionale Integration dieser Nationen nur Handel schafft.[1] Dieser Meinung ist nicht beizustimmen, da Diskriminierungen in der Natur von Zöllen und quantitativen Restriktionen liegen. Was für einen Sinn sollte es auch haben, eine regionale Integration durchzuführen, ohne dritte Länder zu diskriminieren ?

Zollunionen sollen das wirtschaftliche Wachstum durch die Ausweitung der regionalen Märkte stimulieren sowie ausländische Konkurrenz abhalten. Im Licht dieser Betrachtung erscheint die Handelsablenkung und der Protektionismus als wesentlicher Bestandteil der regionalen Integration der Entwicklungsländer.

2. Notwendigkeit einer protektionistischen Handelspolitik

Viner selbst stellt fest: "The customs union problem is entangled in the whole free-trade-protection issue, and it has never been properly disentangled."[2]

Freihandel ist eine Seite der Medaille, Protektionismus die andere. Viner wollte zeigen, daß die These "Zollunionen steigern die Wohlfahrt" generell nicht gültig ist. Oberflächlich gesehen leuchtet die Gedankenkette -

---

1 R.F. Mikesell, a.a.O., S. 209.

2 J. Viner, a.a.O., S. 41.

Freihandel maximiert die Wohlfahrt, folglich müssen Zollunionen, die einen Schritt hin zum Freihandel bedeuten, die Wohlfahrt erhöhen - ein. Das Konzept der Handelsschaffung und -ablenkung beweist aber, daß Freihandel nur unter bestimmten Bedingungen zum Erfolg führt. Der Gewinn einer Zollunion ergibt sich durch die Schaffung völlig neuer Handelsströme zwischen den Unionsmitgliedern. Der Teil des Warenaustausches, der ein Substitut für Handel mit Drittländern ist, muß als schädlich betrachtet werden. Protektionismus führt zum umgekehrten Schluß. Die Substitution des Handels mit Drittländern durch die Teilnehmer der Gemeinschaft ist positiv zu beurteilen. Der neue Handel als Ergebnis der Zollunion ist dagegen eine schlechte Sache.[1]

Hier liegt der Ansatzpunkt zur richtigen Betrachtungsweise der Zollunionen zwischen Entwicklungsländern.

Entwicklungsländer sind auf Güter aus Industrienationen angewiesen, da sie fast alle die für die Aufrechterhaltung und Ausdehnung ihrer Produktion notwendigen Erzeugnisse nicht selbst herstellen. Linder bezeichnet diese Produkte als Input-Importe, wobei zwei Klassen zu unterscheiden sind: Unterhalts- und Expansionsimporte.[2] Die Unterhaltsimporte bestehen aus Kapitalgütern und Rohmaterialien. Sie ermöglichen es, die existierende Produktionskapazität durch Vollbeschäftigung der Produktionsfaktoren auszunützen.

Die Expansionsimporte, die sich aus den verschiedensten Kapitalgütern zusammensetzen, stellen sicher, daß

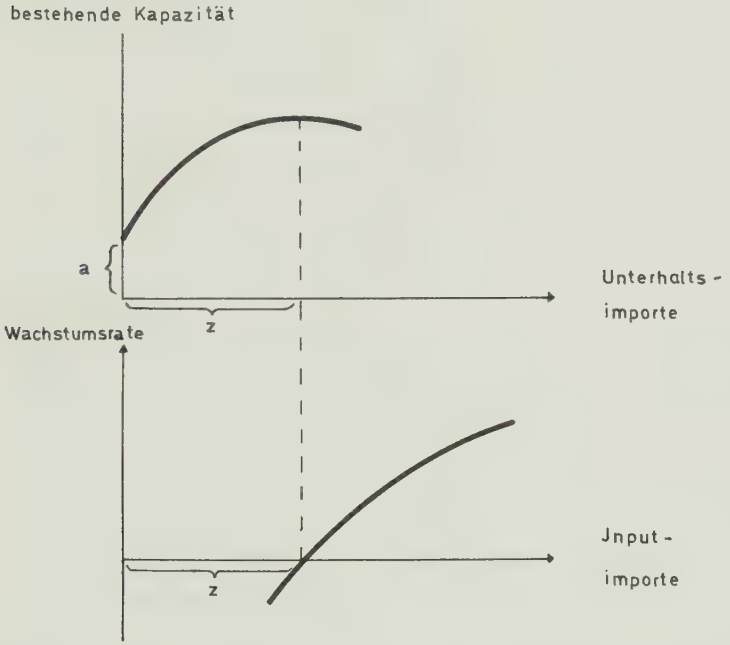
---

1 J. Viner, a.a.O., S. 44.

2 S.B. Linder, Uniones Aduaneras Y Desarrollo Económico. In: Integración De La America Latina. Experiencias Y Perspectivas. Ed. M.S. Wionczek, Fondo De Cultura Económica, México 1964, S. 15ff.

zusätzlich entstehende Produktionsfaktoren (Kapital und Arbeit) in den Produktionsprozeß geleitet und nicht vergeudet werden.

Diesen Zusammenhang können wir an zwei einfachen Diagrammen demonstrieren.



In der ersten Grafik[1] gibt die vertikale Achse des Koordinatensystems die bestehende Kapazität an (Einheiten an Arbeit, Kapital und natürlichen Ressourcen). Die horizontale Achse mißt die Unterhaltsimporte. Ohne Unterhaltsimporte ist eine geringe Beschäftigung der heimischen Faktoren möglich. Die dargestellte Funktion besitzt einen positiven Wert (a) an dem Punkt, an dem sie die Y-Achse schneidet. Sie erreicht ihr Maximum , wenn Vollbeschäftigung (z) der Produktionsfaktoren durch die Unterhaltsimporte herrscht.

1 Zu den Grafiken vgl. S.B. Linder, a.a.O., S. 16 f.

An der zweiten Grafik lesen wir an der Y-Achse die Wachstumsrate ab und an der X-Achse die Höhe der Inputimporte. Wir gehen davon aus, daß die Länder Unterhaltsimporte tätigen, die die vorhandene Kapazität zwar ganz ausnutzen und zur Vollbeschäftigung der Produktionsfaktoren (z) führen, jedoch kein Wirtschaftswachstum hervorrufen. Mit anderen Worten, die Beziehung zwischen den beiden Grafiken ist dergestalt, daß die Funktion der ersten Grafik ihr Maximum erreicht, wenn die Funktion der zweiten Grafik die horizontale Achse ihres Koordinatensystems schneidet. Die Strecke links von diesem Schnittpunkt entspricht dem Wert der Unterhaltsimporte. Unterhaltsimporte, die nicht ausreichen, um die bestehende Kapazität zu nutzen, führen zu negativen Wachstumsraten. Positive Wachstumsraten stellen sich ein, wenn die Länder über Importe verfügen können, die nicht nur die existierende Kapazität auslasten, sondern auch zusätzliche Produktionsfaktoren absorbieren und wirksam machen. Die Strecke rechts vom Schnittpunkt der Funktion mit der X-Achse gibt diese Expansionsimporte an. Die Funktion erreicht ihr Maximum, wenn sämtliche Faktoren, die zusätzlich erzeugt werden können, beschäftigt sind. Das Maximum kann natürlich unter der minimalen Wachstumsrate liegen, die sozial notwendig ist. Die begrenzten Exportmöglichkeiten der Entwicklungsländer führen bei der Notwendigkeit eines Minimums an Inputimporten zur Realisierung des Wachstumspotentials einer Volkswirtschaft dazu, daß die Minimummenge an Importen die Maximummenge an Exporten überschreiten kann. Tatsächlich ist das die Situation, in der sich eine Reihe von Entwicklungsländern befinden. Verlassen wir die güterwirtschaftliche Betrachtung und orientieren wir uns an dem monetären Äquivalent der Ex- und Importe, so sehen wir, daß viele dieser Staaten der "Dritten Welt" einer Devisenlücke gegenüberstehen, d.h. einem Zahlungsbilanzdefizit. Als

theoretische Implikation ergibt sich daraus, daß die Rolle des Handels für den Entwicklungsprozeß bedeutender ist als die herkömmliche Theorie anzeigt. Es geht nicht allein darum, daß das Ausland Waren billiger als das Inland erzeugt und sie deshalb importiert und mit Exporten bezahlt werden, sondern um die Finanzierung des Wirtschaftswachstums.

Für Entwicklungsländer im Verkehr mit entwickelten Ländern ist darum nur eine Handelspolitik akzeptabel, die das berücksichtigt. Dieses Problem stellt sich nicht beim Warenaustausch zwischen Entwicklungsländern. Hier ist nicht einzusehen, warum eine Devisenlücke entstehen sollte, werden einmal extreme Differenzen im Entwicklungsstand dieser Länder außer Acht gelassen.

Es gilt also für die Entwicklungsländer eine Politik gegenüber den Industriestaaten zu betonen, die ihnen hilft, Devisen zur Finanzierung der Inputimporte zu bewahren. Unter den Entwicklungsländern ist ein ungehinderter Güteraustausch wünschenswert, da sie dann - wenn auch wie oben festgestellt, nur bei einer beschränkten Anzahl von Gütern - in den Genuß der Gewinne, wie sie die traditionelle Theorie des internationalen Handels beschreibt, kommen.

Protektionismus nach außen, Freihandel nach innen, also regionale Integration in Form von Zollunionen, erfüllt beide Erfordernisse für die Entwicklungsländer. Sie ermöglicht es, Restriktionen gegen Importe aus Industrienationen, die weder der Aufrechterhaltung noch Ausdehnung der Produktion dienen, anzuwenden und gleichzeitig - in diesem Fall bescheidene - Vorteile des Freihandels untereinander zu genießen. In Viners Terminologie bedeutet das, Handelsablenkung wird als wesentliches Ziel der Zollunion angesehen. "And we should frankly recognize that one of the principal aims of common

market for underdeveloped countries must be to broaden the scope and increase the efficiency of protection, and not to break protection down."[1]

3. Übergewicht der auf ein Wachstum der Volkswirtschaft abzielenden Effekte

a. Geringe Bedeutung der statischen Handelsgewinne. - Die Annahme der protektionistischen Betrachtungsweise ändert aber nichts daran, daß für eine effiziente Allokation der Ressourcen im Innern der Unionen die Marktgröße, der interne Handel und die Wirtschaftsstruktur der Beteiligten verantwortlich bleiben. Große statische Produktions- und Konsumeffekte, wie sie die Länder Westeuropas von ihrer Integration erwarten, sind deshalb - wie die obigen Ausführungen zeigen - für die Entwicklungsländer zu bezweifeln.

Wanderungen des Faktors Arbeit innerhalb eines Gemeinsamen Marktes von Entwicklungsländern werden in der Regel gering sein. Wir dürfen dies vermuten, da kaum ein großes Gefälle in den Lebensbedingungen der einzelnen Länder besteht. Hinzu kommt das Problem der Informationsgewinnung und Raumüberwindung, was besonders für Entwicklungsländer Bedeutung hat (Analphabetismus, schlechte Kommunikationsmittel, geringe Infrastruktur). Auch dürfen wir nicht vergessen, daß es sich hier um den Zusammenschluß von Ländern mit einer hohen Bevölkerungsdichte handelt, die durch Unterbeschäftigung gekennzeichnet sind.

---

1 S. Dell, Trade Blocs and Common Markets. London 1963, S. 165. Den protektionistischen Standpunkt vertreten: C.A. Cooper/B.F. Massell, a.a.O., S. 461ff. H. Kitamura, La Teoria Economica Y La Integración De Las Regiones Subdesarrolladas. In: Integración De La America Latina. Experiencias Y Perspectivas. Ed. M.S. Wionczek, Fondo De Cultura Económica, México 1964, S. 26ff.

Bilden Länder dieser Art eine Union, so können Wanderungsbewegungen des Faktors Arbeit zwischen ihnen im allgemeinen nicht eintreten. Ähnliches gilt für die Kapitalbewegungen zu sagen. Entwicklungsländer sind relativ kapitalarme Länder. Ihre Integration kann nicht zu einer gleichmäßigeren Ausstattung ihrer Volkswirtschaften mit Kapital führen. Diese aus der Natur der Volkswirtschaften folgenden Vermutungen, werden durch andere Beobachtungen Allens erhärtet.

(1) Große Disparitäten in den Entwicklungsstadien oder in den Wirtschaftsstrukturen, Dominanz eines oder zweier Länder in der integrierten Region oder ein extrem niedriges Niveau der wirtschaftlichen Entwicklung halten die ökonomischen Gewinne auf einem Minimum. In Myrdals Terminologie[1] bedeutet dies, daß die "backwash" Effekte (negative Einflüsse auf die Region durch große Unterschiede in der wirtschaftlichen Entwicklung der Länder) die "spread" Effekte (positive Ausstrahlung eines Zentrums auf die Randgebiete) überwiegen.

(2) Wirtschafts- und Handelspolitiken sowie die Lohnstruktur der integrierten Volkswirtschaften dürfen nicht zu divergent sein, weil Divergenzen Kompromisse erschweren, die notwendig werden, damit alle Teilnehmer die Union voll und ganz akzeptieren.

(3) Staatseigentum und -tätigkeit, private Kartelle - entweder in den nationalen Wirtschaften oder in dem integrierten Gebiet - können die wirtschaftlichen Gewinne durch Ineffektivität und Mißnutzung der Ressourcen zunichte machen.

---

1 G. Myrdal, Economic Theory and Under-Developed Regions. London 1957, S. 27ff.

(4) Moderne Technologie muß auf die Beschaffenheit des integrierten Gebietes anwendbar sein. Mobilitätshindernisse für die Produktionsfaktoren, besonders für Kapital, reduzieren die Gewinne.[1]

b. Neuinvestitionen als Determinanten der dynamischen Gewinne. - Bei der Erörterung des Terms of Trade-Effektes von Zollunionen ist gesagt worden, daß ein gemeinsames Vorgehen der Entwicklungsländer notwendig ist, um einen Druck auf die Industrienationen ausüben zu können. Eine Zollunion führt für die beteiligten Länder zu einer kollektiven Stimme bei Zollverhandlungen. Die Frage ist, ob sie die Hindernisse verringern kann, denen sich die Exporte der Entwicklungsländer gegenüber sehen.

Es ist unwahrscheinlich, daß eine Wirtschaftsgemeinschaft mit begrenzter Größe, wie der MCC oder die ALALC, nennenswerte Gewinne von den Industrieländern erzwingen können. Dies scheint deswegen der Fall zu sein, weil die Unionen mit anderen Unionen um die begrenzten Industrieländermärkte konkurrieren, sich zersplittern und so unmöglich eine Monopson- oder eine Monopolstellung erreichen. Eine kleine Gruppe kann nicht erfolgreich sein, da - wie die Erfahrung zeigt - auch die Zusammenarbeit aller Entwicklungsländer auf der UNCTAD und in ähnlichen Organisationen bisher noch zu keiner konkreten Verbesserung der Welthandelsregeln zu ihren Gunsten geführt hat. Es ist auch nicht selbstverständlich, daß Integrationen unter Entwicklungsländern große Vorteile durch die Effekte der traditionellen dynamischen Theorie abwerfen. Diese schließen economies of scale und einen effektiveren Wettbewerb ein.

---

1 R.L. Allen, a.a.O., S. 319.

Die Integration berührt die bereits bestehende Produktionsstruktur, also existierende Unternehmen und Industrien. Die Produktionsstruktur dieser Volkswirtschaften ist aber, wie gezeigt, im allgemeinen durch einen beträchtlichen primären und einen schmalen sekundären Sektor gekennzeichnet. Die zurückgebliebene Landwirtschaft arbeitet unwirtschaftlich. Der fortgeschrittene Sektor arbeitet effizient, zumal er oft, wie das zentralamerikanische Beispiel verdeutlichen wird, dem Ausland gehört. Somit löst die Beseitigung der Handelsrestriktionen mit anderen Wirtschaften des gleichen Typs das Problem nicht. Die Bildung eines größeren Marktes zwischen einer Gruppe von Ländern mit niedrigen Einkommen hat kaum einen signifikanten Einfluß auf das Ausmaß des Outputs existierender Unternehmen.

Der potentielle Gewinn der Integrationen von Entwicklungsländern ist deshalb in der rationalen Allokation von Neuinvestitionen zu suchen.

Bisher haben die meisten Entwicklungsländer ihre industrielle Entwicklung Zollschranken anvertraut, hinter denen sie produzieren. Dabei besteht die Gefahr, daß eine Vielzahl von Kleinbetrieben für kleine separate Märkte ein und dasselbe Gut produzieren. Die Marktgrößen lassen keine optimalen Betriebsgrößen zu, es kommt also zur Vergeudung von Produktionsfaktoren. Der Präsident der Weltbank, Mc Namara, gab auf der Jahrestagung dieses Instituts 1969 ein beklemmendes Beispiel solcher industriellen Fehlinvestitionen:[1]

1965 wandten die Entwicklungsländer Mittel in Höhe von 2,1 Milliarden Dollar zur Herstellung von Kraftfahrzeugen auf, die auf dem Weltmarkt nur 800 Millionen

---

1 "Die Welt" Nr. 233 vom 7. Oktober 1969.

Dollar gekostet hätten. Damit wurden 1,3 Milliarden Dollar verschwendet, fast ein Drittel der gesamten privaten Entwicklungshilfe in diesem Jahr.

Die Zusammenarbeit auf regionaler Basis führt zu einem Markt, der die Betriebsgröße näher an die optimale rücken läßt, also sinkende Durchschnittskosten ermöglicht. So kann mit einer gegebenen Investitionssumme für die Region als Ganzes nach der Integration mehr Output erzeugt werden als vorher. Voraussetzung für den Erfolg ist jedoch eine industrielle Programmierung, d.h. eine regionale Wirtschaftsplanung. Detaillierte Planung und Koordination der Wirtschaftspolitiken der beteiligten Länder und Führung durch eine zentrale Organisation betrachten die United Nations als absolut notwendig.[1] Die Abstimmung der Investitionsprogramme muß vorgenommen werden, um eine Duplikation der Investitionsprojekte zu verhindern.

Die Integration kann die wirtschaftliche Entwicklung unterstützen, wenn zusätzliche Investitionen durch die verbesserte Allokation oder Produktivität der Investitionen hervorgerufen werden. Oft erlaubt dann der größere Markt die Schaffung neuer Industrien, die ansonsten gar nicht gegründet hätten werden können,[2] sowie Massenproduktion und führt damit zu einem ständig schneller wachsenden Markt. Dies kann neue, ausländische Investitionen anlocken, die vorher die Region wegen der kleinen isolierten Märkte unattraktiv fanden. Bis zu dem Ausmaß, in dem dies geschieht, steigt die Investitionssumme und die Devisenschwierigkeiten mindern

---

1 United Nations, Economic Bulletin for Asia and Far East 1961. New York 1962, S. 115.

2 A.A. Ayida, Common Markets and Industrialisation. In: Industrialisation in Developing Countries. Ed. R. Robinson, Cambridge 1965, S. 107.

sich. Außerdem bringen die ausländischen Investitionen neue Technologien und das "know how" mit, wie wirtschaftlich orientiertes Management, was in diesen Ländern oft fehlt.

Im ersten Teil der Arbeit haben wir die Situation der Entwicklungsländer aufgezeigt. Im zweiten Teil befaßten wir uns mit den theoretischen Grundlagen der Zollunion und ihrer Anwendbarkeit auf diese Länder. Im dritten und letzten Teil werden wir diese allgemein gemachten Aussagen an dem Beispiel des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes verdeutlichen. Wir beginnen mit der Erörterung der geographischen, demographischen und ökonomischen Daten dieses Raumes, zeigen den Weg zum Gemeinsamen Markt auf, stellen die Organe und Institutionen sowie den Integrationsprozeß dar und schließen mit einigen Hinweisen auf die politische Lage in den Ländern des MCC.

Dritter Teil

Das zentralamerikanische Beispiel: El Mercado Común Centroamericano

I. Geographische, demographische und ökonomische Daten des zentralamerikanischen Raumes

Das Gebiet des MCC grenzt im Norden an Mexiko, im Osten an das Karibische Meer, im Westen an den Pazifischen Ozean und im Süden an Panama. Es erstreckt sich auf dem gesamten Isthmus zwischen Nord- und Südamerika über rund 1 400 km. Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua und Costa Rica, in ihrer geographischen Anordnung von Nord nach Süd aufgezählt, bilden den Gemeinsamen Markt. Er umfaßt 432 023 km^2 und erreicht damit in etwa die Größe Schwedens, ist kleiner als Frankreich oder Spanien, jedoch doppelt so groß wie die BRD.[1]

Nicaragua ist flächenmäßig mit ungefähr einem Drittel des Territoriums des MCC die größte der zentralamerikanischen Republiken. Es folgen Guatemala und Honduras mit je einem Viertel der Gesamtfläche. Costa Ricas Anteil beträgt gut ein Zehntel, während El Salvador als kleinster Staat ein Zwanzigstel des Unionsgebietes beisteuert

1. Geographische Daten

Die Geographie Zentralamerikas wird durch einen Teil des großen Kordillierensystems, den die schmale Landbrücke zwischen den beiden amerikanischen Kontinenten darstellt, geprägt.

---

1 Vgl. Tabelle IX im Anhang S. 176.

Ein Gebirgsmassiv mit zahlreichen Vulkanen, nur durch die Seen von Nicaragua unterbrochen, teilt das Land in einen atlantischen (karibischen) und pazifischen Bereich.

Die klimatischen Verhältnisse sind dementsprechend. Deutliche Unterschiede machen sich nicht nur zwischen Hoch- und Tiefland bemerkbar, sondern auch zwischen atlantischer und pazifischer Seite. In Guatemala z.B. steigt das Thermometer an besonders warmen Tagen im Sommer bis zu 36°C im Tiefland, der tierra caliente (0 bis 600 m Höhe), an. Das gemäßigt warme Land, die tierra templada (600 bis 1800 m), verzeichnet Mitteltemperaturen zwischen 16 und 23°C und sommerliche Höchsttemperaturen bis zu 31°C, während die Höhen- und Gipfelregion, die tierra fría (über 1800 m), Mitteltemperaturen unter 16° C aufweist.[1] Die atlantische Seite ist wegen des von Osten auf das Land treffenden Passats niederschlagsreich. Dichte, immergrüne tropische Regenwälder sind die Folge. Die trockenere pazifische Seite wird vorwiegend von Savannen, Trockenwäldern und offenen Buschgebieten eingenommen.[2]

2. Demographische Daten

Die demographische Situation Zentralamerikas entspricht den topographischen und klimatischen Verhältnissen. Sehr dicht besiedelt sind die an der pazifischen Seite gelegenen Hochländer von Guatemala, El Salvador, Costa Rica und die Vulkan-

---

1 Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Allgemeine Statistik des Auslandes, Länderberichte, Guatemala 1966, S. 11. Im folgenden zitiert als: "StBW, Länderberichte...".

2 Vgl. Ibero-Amerika. Ein Handbuch. Hrsg. Ibero-Amerika-Verein Hamburg. 4. verbesserte Auflage. Hamburg 1960.

gegenden von Nicaragua. Im Gegensatz dazu steht die dünn besiedelte karibische Küste.[1] Zentralamerika kann als ein Archipel dicht besiedelter Inseln angesehen werden, jedoch anstatt von Wasser durch Urwald und Berge getrennt. Deswegen haben die absoluten Bevölkerungszahlen der Länder des MCC (Guatemala 4,3 Mill., El Salvador 2,9 Mill., Honduras 2,3 Mill., Nicaragua 1,5 Mill. und Costa Rica 1,3 Mill. Einwohner[2]) wenig Aussagewert. Ein Bild von der Verteilung der Bevölkerung vermitteln die Zahlen der Bevölkerungsdichte, obwohl hier die Konzentration auf einige wenige Landstriche außer Acht bleibt. So leben in El Salvador 135 Menschen pro km^2, in Guatemala 39, in Costa Rica 26, in Honduras 20 und in Nicaragua 11. Im Durchschnitt kommen 28 Einwohner auf einen km^2 Land in der zentralamerikanischen Region.[3] Damit ist die Bevölkerungsdichte beträchtlich höher als in Mexiko oder Südamerika. In dieser Hemisphäre wird sie nur durch Westindien übertroffen.[4] Das Bevölkerungsproblem wird durch von Jahr zu Jahr wachsende Geburtenraten verstärkt. Im Durchschnitt erhöhte sich die Bevölkerung um 3,5 % pro Jahr, was doppelt so hoch ist wie der mit 1,7 % angegebene Weltdurchschnittssatz.[5]

Rassisch setzt sich die Bevölkerung Zentralamerikas wie folgt zusammen: 57 % sind Mestizen, 22 % Indios, 19 % Weiße und 2 % Neger bzw. Mulatten.[6]

---

1 Information zur politischen Bildung. Mittelamerika, Land und Wirtschaft. Hrsg. Bundeszentrale für politische Bildung, Bonn. Folge 125, Okt/Dez. 1967, Schaubild III.

2 Vgl. Tabelle IX im Anhang S. 170.

3 Ebenda.

4 Informationen zur politischen Bildung. Mittelamerika, a.a.O., S. 3. Vgl. aus der gleichen Reihe Südamerika, Land und Wirtschaft, Folge 120, Nov/Dez. 1966.

Bevor die ökonomischen Gegebenheiten diskutiert werden sollen, noch ein Blick auf das Bildungsniveau, da es eine wesentliche Größe für die wirtschaftliche Entwicklung darstellt.

Das Analphabetentum ist in Zentralamerika sehr groß. So sind in Guatemala rund 62 %, in El Salvador 52 %, in Honduras 55 %, in Nicaragua 50 % und in Costa Rica 16 % der Einwohner über 15 Jahre des Lesens und Schreibens unkundig.[1] Nur Costa Rica besitzt ein leistungsfähiges und gut ausgebautes Schulsystem und gehört zu den Ländern Lateinamerikas mit dem höchsten Bildungsstand.[2]

3. Ökonomische Daten

Zwei Faktoren bestimmen die zentralamerikanischen Wirtschaften und damit die Lebensbedingungen der Bevölkerung:

(1) Die Abhängigkeit von nur wenigen landwirtschaftlichen Produkten und

(2) die rückständige Agrarstruktur.

Noch Fußnoten zu S. 84.

5 Geographic Distribution of the Population of Latin America and Regional Development Priorities. "Economic Bulletin for Latin America", VIII, No. 1, (März 1963), S. 51.

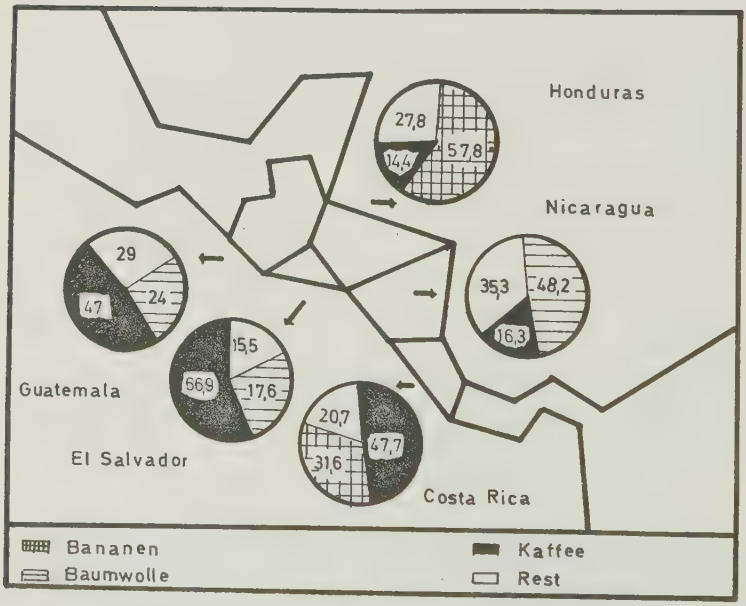
6 Vgl. Tabelle X im Anhang S. 171.

1 Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Allgemeine Statistik des Auslandes, Länderkurzberichte, Guatemala, Honduras, Nicaragua 1968, El Salvador und Costa Rica 1969. Im folgenden zitiert als: "StBW, Länderkurzberichte...". Vgl. Tabelle XI im Anhang S. 172.

2 "Die Welt" vom 26. Februar 1970.

(1) Die Hauptexportgüter sind Kaffee, Bananen und Baumwolle. Kaffee trägt in Guatemala mit 47 %, in El Salvador mit 67 % und in Costa Rica mit 48 % zu den Exporterlösen bei. Diese Bedeutung kommt in Honduras mit 58 % den Bananen und in Nicaragua mit 48 % der Baumwolle zu.

Abb. 10 - Hauptexportgüter Zentralamerikas 1967, in % vom Gesamtexport[1]



1 Quelle: Errechnet aus Tabelle XVI im Anhang S.177.

Den wichtigsten Markt für diese Güter bilden die USA. Rund 50 % der Exporterlöse stammen vom amerikanischen Verbraucher.[1] Damit sind die zentralamerikanischen Republiken sehr anfällig gegenüber Störungen, die von den Vereinigten Staaten ausgehen, sowie von denen, die den Weltmarkt für Kaffee, Bananen und Baumwolle beeinflussen. Dies zeigt sich deutlich in der Entwicklung der Terms of Trade.[2] Es ist deshalb dringend geboten, die Produktion zu diversifizieren und neue Märkte zu erschließen, also zu industrialisieren. "Centro-America no puede seguir dependiendo, en forma exclusiva, de su producción agricola como fuente única de bienestar. Es necesario, por tanto, buscar nuevas fuentes de riqueza, que no pueden ser otras que la industrialización progresiva...".[3]

(2) In allen zentralamerikanischen Ländern dominiert die Landwirtschaft. Jedoch erzeugt sie nur rund 37 % des Bruttoinlandproduktes, obwohl über 60 % aller erwerbstätigen Personen in ihr beschäftigt sind. Aus diesem Zahlenmaterial errechnet sich eine durchschnittliche Produktivität des Faktors Arbeit in der Landwirtschaft, die nur ungefähr ein Drittel der durchschnittlichen Produktivität anderer Sektoren beträgt. Einer der wich-

---

1 Los Problemas Agrios de Centroamerica (Diario Gráfico, Guatemala; La Nacion, San José de Costa Rica). "Excelsior" (México) vom 11. Juni 1967.

2 Vgl Tabelle XVII im Anhang S.178.

3 N.V. Altamirano, Perspectiva Economica Centroamericana. "Diario Las Americas" vom 9. April 1964.

tigsten Gründe dafür ist die mangelhafte Verteilung des Bodenbesitzes. Diese Tatsache unterstreicht eine Kommission aus Vertretern der OEA, BID und CEPAL, indem sie feststellt, daß 80 % der landwirtschaftlichen Betriebe bloß über 12 % der Gesamtfläche des Unionsgebietes verfügen, während 0,3 % 33 % erreichen.[1] Mit dieser defekten Agrarstruktur gehen mangelhafte Arbeitsmethoden einher.[2]

Tab. 6 - Beitrag der in der Landwirtschaft tätigen Erwerbspersonen zum Bruttoinlandsprodukt in %[3]
Verschiedene Jahre

Land	Beitrag der Landwirtschaft zum Bruttoinlandsprodukt in %	Beitrag der in der Landwirtschaft tätigen Erwerbspersonen in %
Guatemala	30,5	68,1
El Salvador	36,3	60,2
Honduras	46,0	66,7
Nicaragua	37,4	59,3
Costa Rica	33,4	49,2
MCC	36,6	60,7

1 "El Caribe" vom 8. Januar 1966. Vgl. Tabelle XV im Anhang S.176.

2 Reformas Agrarias En La America Latina. Procesos Y Perspectivas. Edición preparada por O. Delgado. Fondo De Cultura Económica, México 1965. (Ausgezeichnete Darstellung der Agrarprobleme Lateinamerikas in drei Teilen. Der erste gibt die theoretischen Grundlagen, die anderen beiden befassen sich mit empirischen Studien auf Länderbasis).

3 Quelle: Errechnet aus Tabelle XII und XIII im Anhang S.173 und 174.

Richtig beurteilen läßt sich das Problem jedoch nur, wenn der Agrarsektor in einen "traditionellen" und "modernen" Sektor gespalten wird. Der traditionelle Sektor besteht aus einer bäuerlichen Bevölkerung, der es an Kapital, Land und Ausbildung fehlt. Sie bestellt ihren Acker mit primitiven Techniken bis zur Erschöpfung der natürlichen Kräfte des Bodens. Den modernen Sektor repräsentieren die kapitalkräftigen Unternehmen, die mit modernen Techniken und Organisationsmethoden relativ effizient arbeiten.[1] Zu ihm gehören die auf hohem technischen Stand stehenden großen Bananenunternehmen, jedoch auch mittlere und kleinere Betriebe, die Kaffee oder Baumwolle produzieren, also grundsätzlich exportorientierte Branchen. Berücksichtigen wir dies, so muß die durchschnittliche Arbeitsproduktivität in dem traditionellen landwirtschaftlichen Sektor noch weitaus geringer als ein Drittel der Produktivität anderer Bereiche sein.

Die geringe Arbeitsproduktivität ist ein fundamentales Problem Zentralamerikas. Sie führt zu der Konsequenz, daß das Bruttoinlandsprodukt pro Kopf der Bevölkerung sehr niedrig ist. 1965 betrug der durchschnittliche Anteil eines Einwohners ca. 315 $, wobei folgende Verteilung zugrunde lag: Costa Rica 401 $, Nicaragua 354 $, Guatemala 318 $, El Salvador 273 $ und Honduras 231 $.[2]

---

1 Vgl. S. Barraclough/E. Flores, Tipos De Tenencia De La Tierra. In: Reformas Agrarias En La América Latina, a.a.O., S. 62ff.

2 Errechnet aus Tabelle XIV im Anhang S. 175 durch Multiplikation mit dem Dollar-Wechselkurs (Guatemala 1 Dollar für 1 Quetzal, El Salvador 0,402 Dollar für 1 Colón, Honduras 0,501 Dollar für 1 Lempira, Nicaragua 0,143 Dollar für 1 Córdoba und Costa Rica 0,1513 Dollar für 1 Costa Rica Colón).

Die niedrigen Einkommen des Gebietes verursachen eine unzureichende Ernährung, die sich nicht nur in der Anzahl der Kalorien niederschlägt, sondern auch in der Güte der Lebensmittel.[1] Es ist daher nur natürlich, daß diese Unterernährung sich direkt oder indirekt auf die Fähigkeit zu arbeiten auswirkt.

Aus der Verteilung des Grundbesitzes resultieren drei für Südamerika charakteristische Betriebsformen: Der Großbetrieb (latifundia), der Kleinbetrieb (minifundia) und die Plantage (plantación).

Der Großbetrieb ist im allgemeinen durch eine geringe Produktivität gekennzeichnet. Während die kleineren Einheiten 93 $ im Jahr pro Hektar erwirtschaften, sind es im Durchschnitt bei Betrieben über 350 Hektar nur 39 $.[2] Andererseits schont der Besitzer ausgedehnter Ländereien den Boden, da er nicht wie die Kleinbauern gezwungen ist, das Maximum zu erwirtschaften.
Plantagen werden mit viel Kapital und den neuesten Techniken von Gesellschaften betrieben, die tropische Produkte für den Export herstellen. In der zentralamerikanischen Zone wird diese Betriebsform von den großen Bananenunternehmen repräsentiert, die in Guatemala, Honduras und Costa Rica arbeiten. Es sind die nordamerikanischen Firmen United Fruit Company und Standard Fruit Company. Die United Fruit Company besitzt in den drei genannten Ländern ungefähr eine halbe Mill. Hektar Land unter Konzession.[3] Da Bananen einen der wichtigsten Exportartikel darstellen,

---

1 Vgl. K.M. Helbig, Die Wirtschaft Zentralamerikas, Hamburg 1966.

2 "El Caribe" vom 8. Januar 1966.

3 "Excelsior" (México) vom 11. Juni 1967. Vgl. United Fruit: Um Super Estado. "Jornal Do Brasil" vom 9. März 1969.

kontrolliert diese Firma in Honduras 58 % und in Costa Rica 32 % aller Deviseneinnahmen. Die gesamten Erlöse dieser Gesellschaft werden gemäß den letzten erhältlichen Zahlen auf 105 Mill. Dollar geschätzt.[1]

Der United Fruit Co. gehört auch der größte Teil des zentralamerikanischen Eisenbahnnetzes. Die Eisenbahngesellschaft IRCA steht unter ihrem Einfluß. Dieses Unternehmen besitzt zwei Drittel des Streckennetzes El Salvadors und betreibt mit staatlicher Konzession den größten Teil der guatemaltekischen Eisenbahnen.[2] 90 % der Anlagen in Honduras gehören ebenfalls den amerikanischen Fruchtgesellschaften und dienen, wie in den anderen Ländern, dem Abtransport der Bananen und Erschließung von Bananenanbaugebieten.[3] Die gesamten Verkehrsverbindungen Zentralamerikas sind durch die Spezialisierung auf die wenigen Exportgüter Bananen, Kaffee und Baumwolle gekennzeichnet. Die Hauptaufgabe der einzelnen Verkehrsträger liegt darin, die Produktionsgebiete mit den Exporthäfen unter teilweiser Einbeziehung wichtiger Verwaltungszentren (Hauptstädte) zu verbinden, um den schnellen Abtransport der stoßweise anfallenden Ernten zu ermöglichen. Lange standen deshalb die Republiken verkehrsmäßig nicht miteinander in Verbindung. Erst mit der Fertigstellung der Carretera Panamericana 1957 besteht eine von Nord nach Süd durchgehende Straße.

---

1 "Excelsior" (México) vom 11. Juni 1967.

2 StBW, Länderkurzberichte, El Salvador, a.a.O., S. 8 und Guatemala, a.a.O., S. 17.

3 StBW, Länderkurzberichte, Honduras, a.a.O., S. 17. Eine ausführliche Erörterung der Tätigkeitsbereiche der United Fruit Co. sowie ihrer Bedeutung für Honduras, Costa Rica und Guatemala stellt dar: Las Plantaciones Baneras En Honduras, Costa Rica Y Guatemala, Varios Autores. In: Reformas Agraias En La América Latina, a.a.O., S. 702ff.

II. Der Weg zum Gemeinsamen Markt

Bei der Bildung des MCC spielten unseres Erachtens geistige Faktoren eine bedeutsame Rolle. Gemeint sind Gemeinsamkeiten der Geschichte, Kultur, Religion und Sprache, die sich aus der früheren Zugehörigkeit zum spanischen Weltreich gebildet haben. Aus ihnen folgt das Gefühl einer Schicksalgemeinschaft. Mittelamerika fühlt sich als Einheit und versucht mittels wirtschaftlicher Integration die politische zu erreichen.

1. Historischer Hintergrund.[1] - Zentralamerika trat zum ersten Mal in den europäischen Gesichtskreis Mitte des 16. Jahrhunderts. Im Zuge der Entkolonialisierung Lateinamerikas im 19. Jahrhundert proklamierte 1821 auch Zentralamerika die Unabhängigkeit. Es folgte die Annexion durch Mexiko. 1823 gab Mexiko die Länder jedoch schon wieder frei und Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua und Costa Rica schlossen sich zu den "Provincias Unidas del Centro América" zusammen. Diese Konföderation nahm aber Anbetracht der dauernden inneren Unruhen und Kämpfe keine günstige Entwicklung. 1838 zerbrach sie. In den darauf folgenden Jahrzehnten vergaßen die Zentralamerikaner nicht, daß sie einmal vereint gewesen waren und versuchten immer wieder, die Einheit herzustellen. Bis heute ist jedoch eine politische Integration nicht gelungen, wohl aber ist auf dem Wirtschaftssektor mit dem MCC ein Anfang gemacht.

---

1 R.R. Reyes Mazzoni, La Tradición Integracionista de Centroamérica. "Revista de Economía", México/D.F. 28 (1965), S. 368ff.

2. Entwicklung nach dem 2. Weltkrieg

Die Vereinten Nationen haben maßgeblich zur Bildung des MCC beigetragen. 1951 auf einem Treffen ihrer Wirtschaftskommission für Lateinamerika (CEPAL), sprachen sich die Vertreter Zentralamerikas für einen gemeinsamen Versuch zur Lösung ihrer ökonomischen Probleme aus.[1] Dies führte 1952 zur Entstehung einer aus den Wirtschaftsministern der betreffenden Ländern bestehenden Kommission zur Vorbereitung der Integration (CCEIC). Das Büro der CEPAL in Mexico City diente der CCEIC als Sekretariat und erarbeitete bis 1958 eine Reihe von grundlegenden Studien ökonomischer, technischer und sozialer Art. Als wesentlichste ist hier die Zentralamerikanische Einheitszollnomenklatur (NAUCA) zu nennen.[2] Diese Standardnomenklatur, 1953 bis 1954 aufgestellt, basiert auf der internationalen Handelsklassifikation der Vereinten Nationen (SITC) und ist die Grundlage für eine gemeinsame Zollgesetzgebung der Signartarstaaten.

Die Vorbereitungen der zentralamerikanischen Integration dauerten 7 Jahre. Es scheint deshalb gerechtfertigt zu sein, von einer der best vorbereiteten Wirtschaftsgemeinschaften zu sprechen.[3]

---

1 Central American Economic Integration Programme: Evaluation and Prospects. "Economic Bulletin for Latin America", Santiago, Vol. IV, No. 2 (1959), S. 33.

2 Vgl. M.J. O'Hagan, Foreign Trade Regulation of the Central American Common Market. "Overseas Business Reports", Washington, D.C. (Oktober 1967), S. 2.

3 I. Walter/H.C. Vitzthum, The Central American Common Market: A Case Study on Economic Integration in Developing Regions. New York University Gratuade School of Business Administration. Institute of Finance 1967, S. 22.

Dieses Stadium schloß 1958 mit dem ersten wesentlichen Vertrag des MCC ab. In diesem Jahr unterzeichneten die zentralamerikanischen Republiken in Tegucigalpa, Honduras, den "Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Economica Centroamericana", den "Multilateralen Vertrag über den Freihandel und die wirtschaftliche Integration in Zentralamerika". Ergänzt wurde diese Vereinbarung durch ein Abkommen über "Integrationsindustrien", "Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración". Dieses Abkommen fördert ein Programm zur Beschleunigung der Spezialisierung innerhalb der Union, indem es jedem Mitglied den Aufbau besonderer Industrien erlaubt.[1] 15 Monate später kam das "Abkommen über die Angleichung der Einfuhrzölle" hinzu, "Convenio Centroamericano sobre Equiparación de Gravámenes a la Importación". Es betrifft die Normen für gemeinsame Außenzolltarife der fünf Länder, setzt Termine und sieht die Verpflichtung vor, eine gemeinsame Zollpolitik zu betreiben, um Konflikte zwischen dem Integrationsvorhaben und der wirtschaftlichen Entwicklung zu vermeiden.[2]

Der Multilaterale Vertrag enthielt bereits alle Elemente, die für den heutigen Gemeinsamen Markt wichtig sind: Regionaler Freihandel, Notwendigkeit gemeinsamer Außenzolltarife, Harmonisierung der Industrieförderung, Freizügigkeit für Personen und Kapital in der gesamten Region und Anreize für die Industrie, auf dem regionalen Markt aktiv zu werden.[3]

---

1 Vgl. S. 113ff.

2 Zu finden in: Der Gemeinsame Markt Mittelamerikas. Verträge und Durchführungsbestimmungen. Hrsg. SIECA (Sekretariat für die Wirtschaftliche Integration Mittelamerikas), Guatemala 1962, S. 76ff.

3 I. Walter/H.C. Vitzthum, a.a.O., S. 26f.

Durch den Multilateralen Vertrag gewährten sich die fünf Länder das Recht auf freien Handel für 200 "natürliche" oder "erzeugte" Güter. Am aktuellen Handel der Republiken machten diese in einem Anhang aufgeführten Waren allerdings nur einen geringen Prozentsatz aus. Die Anzahl der zum Freihandel zugelassenen Güter sollte jedoch ständig erweitert werden und innerhalb von 10 Jahren - mit Ausnahme weniger Produkte - alle Erzeugnisse Zentralamerikas erreichen. Für die 200 freigehandelten Güter glichen die Vertragschließenden die Außenzölle sofort an, eine Notwendigkeit zur Verhinderung von Störungen des internen Freihandels. Die anderen Güter fielen unter das 1959 inkraftgetretene und bereits erwähnte Abkommen über die Angleichung der Einfuhrzölle.
Auf dem Wege zur Harmonisierung der nationalen Wirtschaftspolitiken waren die Vorkehrungen zur Beseitigung von Produktions- und Exportsubventionen, das Verbot des Dumping sowie die Ausschaltung nationaler Präferenzen bei Käufen der öffentlichen Hände ein erster Schritt. Für die Freizügigkeit von Arbeit und Kapital galt im Multilateralen Vertrag die eingeschränkte Meistbegünstigung (= Reziprozität), d.h. jeder Staat hatte die Bürger der anderen wie seine eigenen zu behandeln.

Die Liste der Freihandelsgüter sollte stufenweise ausgedehnt werden, unter Einbeziehung noch nicht in Zentralamerika erzeugter Güter. Damit lag die Grundlage für den Aufbau neuer Industrien, die bisher wegen der kleinen separaten Nationalmärkte nicht möglich waren, vor.

Die Entwicklung zeigte dann, daß der Terminplan des Multilateralen Vertrages zum stufenweisen Abbau der Zölle unrealistisch war. Die daraus resultierende Ungeduld von Guatemala, El Salvador und Honduras schlug sich in dem "Tratado de Asociación Economica en Centroamerica", dem "Vertrag über die wirtschaftliche Assozi-

ierung Zentralamerikas" vom 24. April 1960 nieder.[1] Dieser dreiseitige Vertrag führte sofortigen Freihandel für alle Güter - bis auf 50 genannte - ein und verlangte die Beseitigung des Sonderstatus für die Ausnahmen innerhalb von 5 Jahren. Außerdem sollten die Zollreduktionen für die 50 Güter nicht schrittweise, sondern automatisch jährlich erfolgen. Für die Angleichung der Außenzölle wurde die Vereinbarung von 1959 gebilligt und dem Termin von 5 Jahren angepaßt. Materiell unterschied sich dieser Vertrag vom Multilateralen auch noch durch die Ablehnung der Integrationsindustrien. Stattdessen sollte ein Entwicklungs- und Hilfsfond das Problem der Schaffung neuer Industrien lösen.

Aus dem Assoziierungsvertrag und dem Multilateralen ging im April 1960 mit Hilfe des Sekretariats der CEPAL der "Tratado General de Integración Económica Centroamericana", der "Generalvertrag über die Wirtschaftsintegration" hervor.[2] Bennatón bezeichnet den Generalvertrag als Konstitutionsakte des MCC[3] - wir meinen mit Recht, da die wesentlichsten Elemente beider vorgenannter Vertragswerke in ihm enthalten sind. Der Generalvertrag verbürgt Freihandel, einen gemeinsamen Außenzoll und Freizügigkeit der Produktionsfaktoren. Exportgüter wie Zucker, Kaffee und Baumwolle sowie alkoholische Getränke bleiben allerdings Gegenstand unklarer Kontrollen. Offen läßt der Vertrag auch Vereinbarungen über Weizen, Mehl und Petroleum.

---

1 Vgl. Der Gemeinsame Markt Mittelamerikas. Verträge und Durchführungsbestimmungen, a.a.O., S. 3.

2 Ebenda, S.5ff (Der Vertrag ist vollständig abgedruckt).

3 A. Bennatón, Der Zentralamerikanische Gemeinsame Markt. In: Integration in Lateinamerika. Zürich, 1965, S. 69.

III. Organe und Institutionen

1. Organe

Vorweg ist zu sagen, daß bei der Erklärung der institutionellen Struktur des MCC die Entstehungsgeschichte zu berücksichtigen ist. Wir dürfen nicht vergessen, daß der Gemeinsame Markt in Etappen und durch verschiedene Umstände entstand. Als wichtigste Verträge haben wir den Multilateralen Vertrag, das Abkommen über die Integrationsindustrien, die Vereinbarung über die Angleichung der Einfuhrzölle und den Generalvertrag genannt. Letzterer stellt die Grundlage für den MCC dar und so ist es nur logisch, daß in ihm die Organe des Gemeinsamen Marktes sowie ihre Funktionen beschrieben werden. Geordnet nach ihrer Bedeutung sind es: Wirtschaftsrat (El Consejo Económico Centroamericano), Exekutivrat (El Consejo Ejecutivo) und das Ständige Sekretariat (SIECA).

a. Der Zentralamerikanische Wirtschaftsrat. -

Der Wirtschaftsrat setzt sich aus den Wirtschaftsministern der an der zentralamerikanischen Integration teilhabenden Länder zusammen. Er ist auf seinem Gebiet die höchste Autorität, mit dem Exekutivrat und dem Ständigen Sekretariat als untergeordneten Organen. Sein Tätigkeitsbereich ist der gesamte Markt. Er entscheidet bei allen Fragen, hauptsächlich jedoch bei jenen, über die im Exekutivrat keine Einigung erzielt werden konnte.

Das Stimmrecht ist nicht in Form der Einstimmigkeit, absoluter oder relativer Mehrheit geregelt, sondern wird vom Rat selbst festgelegt. Vor einer Entscheidung entschließt er sich einstimmig, welches Verfahren angewandt werden soll.[1]

b. Der Exekutivrat. - Der Exekutivrat erfüllt Funktionen, die nicht nur exekutiver, sondern auch legislativer und judikativer Art sind.[2] Die bedeutendste ist die Verantwortung für die Anwendung und Durchführung des Generalvertrages.[3]
An seiner Spitze steht ein Beamter, der - wie sein Stellvertreter - von den vertragsschließenden Parteien bestimmt wird. Der Exekutivrat tritt auf Bitte eines der Länder oder durch Einberufung des Ständigen Sekretariats zusammen. Seine Resolutionen kommen durch Mehrheitsbeschluß, die absolute Mehrheit ist erforderlich, zustande. In der Praxis bedeutet das drei der fünf Stimmen des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes. Falls keine Einigung erzielt wird, muß sich der Exekutivrat gemäß Generalvertrag an den Wirtschaftsrat mit Bitte um Entscheidung wenden.

c. Das Ständige Sekretariat (SIECA). - Das Ständige Sekretariat mit Sitz in Guatemala-City hat den Charakter einer juristischen Person. Bemerkenswert ist, daß keine Organisation außer dieser einen Geschäftsort besitzt. Was den Wirtschaftsrat anbetrifft, so ist dies verständlich, aber nicht im Fall des Exekutivrates. Er sollte eine Niederlassung

---

1 Art. XXI des Generalvertrages.

2 E. Maza, Notas Sobre El Mercado Común Centroamericano. "Revista de Economia Politica". Madrid, No. 40 (1965), S. 36f.

3 Art. XXII des Generalvertrages.

bekommen, da ansonsten die Lösung der ihm zufallenden Aufgaben zu sehr verzögert wird.
SIECA dient dem Wirtschaftsrat und dem Exekutivrat als Sekretariat. Überwachung und Anwendung des Generalvertrages und der weiteren Integrationsabmachungen sind die Hauptfunktionen. Daneben führt das Ständige Sekretariat die Beschlüsse der beiden Räte aus und die Arbeiten, die der Exekutivrat ihm delegiert. Im Auftrag beider Organe erstellt es Studien und übt außerdem Tätigkeiten aus, die ähnliche Organe internationalen Typs ausüben, nämlich die Vorbereitung von Konferenzen, Versammlungen usw.[1]

2. Institutionen

Neben den drei vorgenannten Organen bestehen verschiedene Institutionen, die zur Erfüllung gewisser Aufgaben gegründet wurden. Sie lassen sich in öffentliche, repräsentiert durch die zentralamerikanischen Regierungen oder deren Vertreter, nicht öffentliche, auf Privatinitiative beruhend, und Institutionen, die mit den Kräften der regionalen Entwicklung zusammenarbeiten, klassifizieren.[2]

a. Öffentliche Institutionen. - An erster Stelle ist hier die Organisation Zentralamerikanischer Staaten zu nennen (ODECA). Sie ist eine der ältesten Institutionen des Gebietes. Die Gründung geht auf das Jahr 1961 zurück. In El Salvador befindet sich die Hauptniederlassung.

---

1 Art. XXIII und Art. XXIV des Generalvertrages.

2 M.T. Villatoro, Notas Sobre El Mercado Común Centroamericano. "Revista de Economía", Mexico/D.F., No. 28 (1965), S. 319.

Planung, Koordination und Durchführung der wirtschaftlichen Integration Zentralamerikas sind ihre Ziele.[1] Praktisch hat die ODECA jedoch wenig Bedeutung. Geringes Budget und dürftige personelle Ausstattung sind die Gründe. So verfügte diese Einrichtung 1965 nur über 10 Mitarbeiter und einen Etat von 305 000 $.[2] Vertreten wird die Institution durch die fünf Außenminister der zentralamerikanischen Republiken.

Die Kommission für wirtschaftliche Zusammenarbeit (CCEIC) haben wir bereits bei der Darstellung der Integrationsgeschichte erwähnt. Sie wurde formal 1952 durch die Wirtschaftsminister von Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Honduras und Costa Rice zur Erarbeitung der Grundlagen des Zusammenschlusses ins Leben gerufen.

Die Gemeinsame Planungskommission für Zentralamerka (Misión conjunta de Programación para Centroamérica) wurde 1962 auf Betreiben der OEA, BID, CEPAL, SIECA und BCIE in Guatemala gegründet. Aufgabe der Kommission ist die Koordinierung der einzelnen nationalen Entwicklungspläne. Von daher ergibt sich eine enge Zusammenarbeit mit den nationalen Planungsbehörden, die durch technische Hilfe bei der Formulierung der nationalen Pläne verstärkt wird.

Konjunktur- und wachstumspolitische Aufgaben übernimmt die Kommission zur Koordinierung der Märkte

---

1 E. Mazo, a.a.O., S. 43.

2 Tabelle XVIII im Anhang S. 179. An ihr läßt sich gut erkennen, wenn personelle und materielle Ausstattung als Kriterium für die Bedeutung einer Institution gelten, welche Rangfolge bei den Einrichtungen des MCC herrscht.

und Preise (Comisión Coordinadora de Mercados y Estabilización de Precios de Centroamérica y Panamá). Sie besteht aus einem Delegierten pro Land und wurde 1964 in Guatemala geschaffen.

Die Zentralamerikanische Entwicklungsbank (BCIE) in Tegucigalpa, die 1961 ihre Tätigkeit aufnahm, ist ein Institut zur Finanzierung der Infrastrukturinvestitionen sowie von landwirtschaftlichen und industriellen Projekten der Region.[1]

Zweck der Zentralamerikanischen Verrechnungskammer (Camera de Compensación de Centroamerica) ist, die Verwendung der zentralamerikanischen Währungen für kommerzielle Transaktionen der Mitgliedsstaaten zu fördern. Ihr Sitz befindet sich ebenfalls in Tegucigalpa.[2]

Ferner besteht eine Schule für öffentliche Verwaltung (ESAPAC), die seit 1961 in San José de Costa Rica Verwaltungsfachleute ausbildet sowie ein Institut für Industrieinvestitionen und -techniken (Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial) das - in Guatemala-City gelegen - bestehende Unternehmen modernisieren und neue Industrien planen soll. Ferner eine Gesellschaft für Luftfahrt in Tegucigalpa (COCESNA) und ein Institut für Ernährung in Guatemala (Instituto de Nutrición de Centroamérica y Panamá).

b. Nicht öffentliche Institutionen. - Mit einer kurzen Aufzählung der wesentlichsten Einrichtungen in diesem Bereich wollen wir uns begnügen. Nicht nach Bedeutung geordnet, existieren: Der Zentralamerikanische Hochschulrat in San José de Costa Rica (SUCA), das

---

1 Eine ausführliche Diskussion erfolgt später, S. 120ff.

2 Vgl. S. 149ff.

Institut für Unternehmensverwaltung (INCAE), 1963 in San Salvador gegründet, ein Handelskammerbund seit 1961 in San Salvador (Federación de Cámaras de Comercio Centroamericanas), der Bund der Handelskammern und Industrieverbände in Tegucigalpa (FECAICA) und der Verband der Textilindustrie, der 1962 in Guatemala entstand.

c. Andere Institutionen. - Auch hier können wir uns kurz fassen, da es sich um international bekannte Einrichtungen handelt. Drei Institutionen sind zu nennen: Weltbank, Internationaler Währungsfond und Interamerikanische Entwicklungsbank.[1] Diese Organisationen unterstützen die zentralamerikanische Integration technisch und finanziell.[2] Die Hilfe erstreckt sich auf Industrie- und Infrastrukturprojekte wie Aufbau neuer Unternehmen, Erziehung, Energiegewinnung, Wohnungsbau, Trinkwasserversorgung, Bau von Straßen und Flugplätzen usw.

IV. Der Integrationsprozeß

Bei der Darstellung des Datenkranzes der zentralamerikanischen Republiken haben wir gesehen, daß die Länder durch Wachstumsraten der Bevölkerung von 3,5 % pro Jahr, hohes Analphabetentum - über die Hälfte der Bewohner dieser Region können weder schreiben noch lesen -, einseitige Wirtschaftsstruktur - ca. 50 % der Exporterlöse stammen aus dem Verkauf von Kaffee, Bananen und Baumwolle - geringe Produktivität und Kon-

---

1 Vgl. K. Hesse, Das System der Entwicklungshilfen, Berlin 1969.

2 Allein von der BID erhielt Zentralamerika Darlehen in Höhe von 163 Mill. Dollar bis Mai 1965. C. Hurtado, Préstamos del BID a Centroamérica. "La Prensa Grafica" (San Salvador) vom 19.5.1965. Vgl. "El Sol de Mexico" vom 24.4.1968.

zentration des Bodens in den Händen weniger Großgrundbesitzer gekennzeichnet sind. Diese Lage versuchen die Staaten durch nationale und gemeinsame Maßnahmen zu überwinden.

1. Nationale Programme zur Entwicklung der Volkswirtschaften des MCC

Der Zielkatalog Guatemalas, El Salvadors, Honduras, Nicaraguas und Costa Ricas ist gleichgeartet. Dies ist eine Folge der ähnlichen wirtschaftlichen und sozialen Struktur der Länder. Zwar sind Unterschiede in der Rangfolge der Zielvorstellungen erkennbar,[1] hier sehen wir aber davon ab, da die Aufstellung eines einzigen Zielkataloges die Darstellung erleichtert. Alle Staaten streben an:
(1) Strukturelles Gleichgewicht zwischen Landwirtschaft und Industrie durch Ausdehnung der industriellen Produktion und Bodenreformen,
(2) Schaffung von Arbeitsplätzen zur Beseitigung der herrschenden Unterbeschäftigung und Absorbtion der wachsenden Bevölkerung.
(3) Ausgleich der Zahlungsbilanz durch Importsubstitution (Importe werden durch heimische Produkte ersetzt) und Exportdiversifikation (Ausbau des Exportsortiments) und
(4) Dezentralisation der Produktion durch Erschließung neuer Produktionsstätten in Randlagen.[2]

Zur Verwirklichung der aufgeführten Ziele arbeiten die Länder mit geld- und finanzpolitischen Maßnahmen, Gesetzen sowie Institutionen. Der folgende kurze Abriß über die Geschehnisse der letzten Jahre verdeutlicht dies.

---

1 J. Almeida, A Politica De Industrializacao Do Mercado Comun Centro-Americano. "Revista Brasileira De Economia". Rio de Janeiro, Ano 22, No. 1 (März 1968), S. 58ff.

2 Ebenda.

a. Guatemala. - Die Bank von Guatemala hat als Notenbank die Aufgabe, die für die Entwicklung der guatemaltekischen Volkswirtschaft geeigneten Geld-, Devisen- und Kreditbedingungen zu schaffen und zu erhalten. Diesen Auftrag versucht sie durchzuführen, wie Beispiele aus den Jahren 1959 und 1962 zeigen.[1] 1959 begegnete die Zentralbank der starken Schrumpfung der Währungsreserven durch Zollerhöhungen, Kreditrestriktionen für Importfinanzierungen sowie durch Importverbote von Luxusgütern. 1962 verstärkte sie die Restriktionen - gestützt auf das Währungsgesetz (Ley Monetaria) - durch ein Kontrollsystem für den Devisenhandel. Diese Notstandsmaßnahme setzte die Bank zwar im Mai 1963 im Zeichen einer gebesserten Devisenlage wieder außer Kraft, hob allerdings nicht die Warenein- und -ausfuhrbeschränkungen auf.[2] Unterstützt wird die Bank durch eine entsprechende Finanzpolitik, die mit der Einführung der Einkommensteuer 1963 das Steuersystem entschieden verbesserte.[3]

Der Sicherung der Industrialisierung und der Fortentwicklung der Wirtschaft dient das Industrieförderungsgesetz (Ley de Fomento Industrial, Gesetz Nr. 1317 vom 22.9.1959), das die Regierung durch Dekret (Nr. 170 vom 3.2.1964) noch wesentlich erweiterte.[4] Es gewährt eine Reihe von Vergünstigungen für bestehende und "neue" Industrien. Unter den Begriff "neue" Industrien fallen Betriebe, die bisher nicht im Lande - oder nur in unzureichenden Mengen - hergestellte

---

1 StBW, Länderberichte, Guatemala, a.a.O., S. 21.
2 Ebenda.
3 Ebenda, S. 25.
4 Ebenda, S. 26.

Artikel produzieren sowie Dienstleistungsbetriebe, die eine Versorgungslücke ausfüllen. Auf Antrag bekommen diese Unternehmen Zollbefreiungen und Steuerermäßigung zugestanden.

Als wichtigste Institutionen zur Beschleunigung der wirtschaftlichen Entwicklung in Guatemala sind das Institut zur Produktionsförderung[1] (INFOP), das Institut zur Elektrifizierung[2] (INDE) und das Institut zur Umwandlung des Agrarsektors[3] (ITA) zu nennen. INFOP und ITA fördern die land- und viehwirtschaftliche Produktion. INFOP führt landwirtschaftliche Versuchsstationen und bemüht sich um die Mechanisierung der Landwirtschaft. Es kümmert sich um die Agrardiversifikation durch Erweiterung der existierenden Kulturen. Kautschuk, Zuckerrohr, Tabak und Weizen sind Produkte, deren Anbau INFOP fördert. Zusehends gewinnt auch die Industrieförderung für das Institut an Bedeutung. Eine weitere Aufgabe ist die Mitwirkung an der Aufstellung der Fünfjahrespläne Guatemalas. INDE ist zuständig für die Entwicklung der Energieerzeugung und Bewässerungsanlagen.

b. El Salvador. - Die Zentralbank El Salvadors (Banco Central de Reserva de El Salvador), ursprünglich eine Gesellschaft des privaten Rechts, wurde 1961 durch Gesetz verstaatlicht. Zu ihren Aufgaben gehört die Notenemmission, Aufrechterhaltung der Währungsstabilität und Konvertierbarkeit des Colón sowie die Schaffung günstiger monetärer Voraussetzungen für eine geordnete Entwicklung der salvadorianischen

1 StBW, Länderberichte, Guatemala, a.a.O., S. 15.
2 Ebenda, S. 18.
3 Ebenda, S. 26.

Volkswirtschaft.[1]

Das Finanzsystem El Salvadors ist straff zentralisiert. Zur Finanzierung der wirtschaftlichen Entwicklung setzte die Regierung im September 1961 - trotz harter Kritik im Lande - eine starke progressive Anhebung der Einkommensteuersätze durch. Befürchtungen wurden damals laut, daß die Steuerermäßigung für mittlere Einkommen und die starke Steuererhöhung für hohe Einkommen El Salvador gegenüber den Partnerländern des MCC benachteilige. Ihnen lag die Vorstellung der Abschreckung ausländischer Investoren und der Abwanderung salvadorianischen Kapitals zugrunde. Die Änderung der Progression brachte jedoch nicht die gewünschte Wirkung. 1964 trat deswegen ein neues Einkommensteuergesetz in Kraft, ebenfalls mittelstandsfreundlich und durch starke Besteuerung natürlicher und juristischer Personen mit hohem Einkommen gekennzeichnet. Dieses Gesetz führte zur Verbesserung der staatlichen Einnahmesituation. Eine Beurteilung der befürchteten Auswirkungen ist aber noch nicht möglich.[2]

Die staatliche Industrieförderung beruht auf dem Indurstrieförderungsgesetz (Ley de Fomento Industrial)$ von 1961. Gegenstand des Gesetzes sind Industriebetriebe, die Güter niederen Grades in Güter höheren Grades umwandeln oder sich mit der Konservierung und Veredelung von Lebensmitteln befassen sowie Betriebe, die zur Schaffung fester Arbeitsplätze beitragen. Ähnlich wie in Guatemala werden Zollbefreiungen für die Einfuhr von Maschinen und Ausrüstungsgegenständen, Roh- und Hilfsstoffen gewährt, Steuerermäßigungen

---

1 StBW, Länderberichte, El Salvador, a.a.O., S. 32.
2 Ebenda, S. 33.

oder -erlässe bei Steuerarten, die Firmengründung, Produktion, Verkauf und investiertes Kapital berühren.

Das Salvadorianische Industrieförderungsinstitut (INSAFI) erfaßt in- und ausländische Unternehmen und Personen, die an Investitionen in El Salvador interessiert sind, gibt Informationen über alle mit der Einrichtung von Industriebetrieben zusammenhängenden Problemen, vermittelt technische und finanzielle Hilfe und erarbeitet die Grundlagen der Industrialisierungspolitik.[1]

c. Honduras. - Honduras besitzt seit 1950 eine Währungsbank (Banco Central de Honduras), die für die Versorgung der Wirtschaft mit Zahlungsmitteln verantwortlich ist. Im gleichen Jahr wurde die Nationale Entwicklungsbank (Banco National de Fomento) mit einem Grundkapital von 750 000 $ gegründet.[2] Ihre Aufgabe besteht - neben dem normalen Bankgeschäft - in der Beschleunigung des wirtschaftlichen Wachstums Honduras. Insbesondere obliegt es der Entwicklungsbank, Planung und Entwicklung der Landwirtschaft zu fördern, mit Schwerpunkten im Kaffee- und Baumwollanbau.[3]

Das Nationale Agrarinstitut (INA) beschäftigt sich hauptsächlich mit dem Problem der Verbesserung der Agrarstruktur. Es erarbeitete einen Reformvorschlag, den die Regierung 1962 verwirklichte. Durch geeignete Maßnahmen wurde das agrarisch genutzte Land mobiler gemacht, jedoch nicht enteignet. Siedler, die ohne Rechtsgrundlage Land kultivierten, bekamen den de-facto-Besitz anerkannt und damit legalisiert. Dem Großgrundbesitz verbot die Reform, Boden unbewirt-

1 StBW, Länderberichte, El Salvador, a.a.O., S. 21.
2 StBW, Länderberichte, Honduras, a.a.O., S. 25.
3 Ebenda, S. 19.

schaftet zu lassen. Wer sein Land nicht nutzte, hatte mit Sondersteuern zu rechnen.[1]
Das Industrieförderungsgesetz (Ley de Fomento Industrial) von 1965 sieht die Schaffung neuer Betriebe zur Deckung des heimischen Bedarfs und zur Steigerung der Exporte vor sowie die Modernisierung bestehender Unternehmen.

d. Nicaragua. - Notenbank ist die Banco Central de Nicaragua, hervorgegangen aus der Banco Nacional de Nicaragua 1961. Diese Umwandlung leitete eine Reihe von geld- und kreditpolitischen Maßnahmen ein. Am 1. Juli 1963 trat ein neues Bankgesetz (Ley General de Bancos y de Otras Instituciones) in Kraft. Bedeutendste Neuerung war die Erweiterung der Befugnisse der Bankaufsichtsbehörde (Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones). Nicht nur Banken, Sparkassen und Bausparkassen, sondern auch alle anderen natürlichen und juristischen Personen, die sich mit Geld- und Kreditgeschäften befassen, unterliegen nun ihrer Kontrolle. Die verschärfte Aufsicht soll sicherstellen, daß die geld- und kreditpolitischen Maßnahmen der Träger der Wirtschaftspolitik die erwartete Wirkung erzielen.[2] Währungspolitisch war 1963 die Wiedereinführung der Konvertierbarkeit des Córdoba von Bedeutung.

Die generelle Wirtschaftsplanung ist Aufgabe des Nationalen Wirtschaftsrates (Consejo Nacional de Economía). Spezielle Planung führt das Ministerium für Wirtschaftsförderung und öffentliche Arbeiten für den Bereich der Infrastruktur und das Nationale Entwicklungsinstitut (INFONAC) für den Bereich der Produktion aus. Institute mit eng eingegrenzten Aufgaben

---

1 StBW, Länderberichte, Honduras, a.a.O., S. 27.
2 StBW, Länderberichte, Nicaragua, a.a.O., S. 27.

sind das Agrarinstitut (IAN) und das Institut für Wohnraumbeschaffung (INVI).
IAN befaßt sich mit der Durchführung des 1963 verabschiedeten Gesetzes über die Agrarreform, INVI mit der Beschaffung von Wohnungen für Familien mit niedrigen Einkommen. INFONAC sieht als Aufgabe "Steigerung, Diversifizierung und Rationalisierung der Produktion in allen Wirtschaftsbereichen".[1] Es dient der Regierung als Ausführungsorgan, gewährt allen Produktionszweigen technische Hilfe, fördert die Diversifizierung der landwirtschaftlichen Produktion und die Entwicklung neuer Exportprodukte, achtet auf den Ausbau solcher Industrien, die auf heimischen Ressourcen beruhen, lenkt die privaten Sparbeträge in produktive Betriebe, unterstützt Vorhaben zur Schaffung von Arbeitsplätzen und von wirtschaftlichen Beziehungen zum Ausland sowie sorgt für die Gründung von Unternehmen, die für die wirtschaftliche Entwicklung notwendig sind.[2] Den gesetzlichen Rahmen für den Ausbau der Industrie bildet das Industrieschutz- und -förderungsgesetz (Ley de Protección y Estímulo al Desarrollo Industrial). Durch dieses Gesetz werden neuen und bestehenden Industriebetrieben zahlreiche Steuer-, Zoll- und sonstige Abgabenerleichterungen zugestanden, wobei sich das Ausmaß der Zugeständnisse nach dem Grad der Nützlichkeit des Betriebes für die gesamtwirtschaftliche Entwicklung des Landes richtet.[3]

e. Costa Rica. - Geld- und Fiskalpolitik ist - wie in den anderen zentralamerikanischen Republiken - auch für Costa Rica ein Instrument zur Förderung der

---

1 StBW, Länderberichte, Nicaragua, a.a.O., S. 30.
2 Ebenda.
3 Ebenda, S. 31.

wirtschaftlichen Entwicklung. Die Kapitalausstattung der Industrieunternehmen soll durch die eigens dafür gegründete Investitionsbank verbessert werden sowie durch ausländische Mittel. Besondere Bedeutung hat auch hier das Industrieschutz- und -förderungsgesetz (Ley de Protección y Desarrollo Industrial) vom 9. September 1959.[1] Bis Ende 1963 ermöglichte es Investitionen in die heimische Industrie von über 200 Mill. Colones (allein 1963 ca. 83 Mill. Colones).[2] Von diesen Investitionen, im Zeitraum von 1960 bis 1963, entfielen 106,7 Mill. Colones auf die chemische Industrie, 41,9 Mill. Colones auf die Verarbeitung nichtmetallischer Mineralien und 23,3 Mill. Colones auf die Textilindustrie.[3]

2. Regionale Politik der Industrialisierung

a. Einheitliche Förderungsmaßnahmen als Notwendigkeit.-

Die besprochenen Verträge des MCC führten zu internem Freihandel und einer gemeinsamen Außenhandelspoltik. Die Koordinierung der nationalen Politiken muß folgen, soll eine Störung der ökonomischen Beziehungen zwischen den Ländern vermieden werden. Am bedeutendsten ist vielleicht in diesem Zusammenhang der Versuch, die Industrialisierungspolitiken regional zu harmonisieren, da - wie die Darstellung der Entwicklungsprogramme Guatemalas, El Salvadors, Honduras, Nicaraguas und Costa Ricas zeigte - jedes Land eigene Industrieförderungsmaßnahmen kennt und anwendet.

Artikel XIX des Generalvertrages ist ein wesent-

---

1 Zu den Industrieförderungsgesetzen in den fünf Ländern vgl. J. Almeida, Incentivos Fiscais E Desenvolvimento Industrial Na América Central. "Revista Brasileira De Economia". Ano 22, No. 2 (1968), S. 53ff.

2 StBW, Länderberichte, Costa Rica, a.a.O., S. 25.

3 Ebenda.

licher Schritt zur Koordinierung der nationalen steuerlichen Maßnahmen zur Förderung des industriellen Aufbaus. Um einheitliche steuerliche Anreize für die industrielle Entwicklung zu schaffen, stellt er sicher, daß die Vertragsstaaten eine vernünftige Angleichung der entsprechenden Gesetze und Verordnungen durchführen. Der Zweck einheitlicher Anreize ist, Wettbewerb zwischen den MCC-Nationen aufgrund unterschiedlicher Förderungsmaßnahmen zu verhindern. Solch ein Wettbewerb kann die Grundlagen des internationalen Handels zerstören und zu einer Standortwahl der Industrien führen, die mit ökonomischen Grundsätzen nichts mehr zu tun hat, sondern auf künstlichen Differenzen in den Produktionskosten der Länder beruht.[1]

Das zentralamerikanische Abkommen über die Industrieförderung (Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial) wurde Ende Juli 1962 unterzeichnet. Es beinhaltet
(1) Harmonisierung der Gesetze der Mitgliedsländer, um die größtmöglichen Anreize zur Entwicklung wünschenswerter Industrien zu schaffen und
(2) Korrektur von Disparitäten, die eine ungleichgewichtige regionale Entwicklung verewigen oder betonen.[2]
Die finanziellen Vergünstigungen für Unternehmer werden abgestuft gewährt, und zwar nach der Kategorie der Produkte, die sie erzeugen. Die größten Vorteile erhalten Betriebe, die Kapitalgüter, industrielle Ausgangsmaterialien, gewisse Konsumgüter, Verpackungen

---

1 Vgl. H. Giesecke, Industrialisierungspolitik im Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt. "Wirtschaftsdienst", Wirtschaftspolitische Monatsschrift. Hrsg. HWWA, Hamburg. 44. Jahrgang, Nr. 6 (1964), S. 246.

2 I. Walter/H.C. Vitzthum, a.a.O., S. 38f.

und Halbfabrikate herstellen, in denen mindestens 50 % des Materialwertes zentralamerikanischen Ursprungs sind. Mit anderen Worten, die größten Anreize werden Produkten gewährt, die mit Importen konkurrieren. Es folgen Unternehmen, die Konsumgüter und Halbfertigerzeugnisse produzieren sowie die Verpackung importierter Güter übernehmen. Eine wesentliche Wertsteigerung der Artikel muß eintreten, wenn sie auch weniger als 50 % betragen darf. Am geringsten werden Betriebe begünstigt, die importierte Waren sammeln, packen, teilen oder mischen, also nur einen kleinen Mehrwert hervorbringen. Betriebe der Konsumgüterindustrie, die nicht lebensnotwendige Güter produzieren, fallen auch in die letztere Kategorie.

Bei den zwei am meisten begünstigten Kategorien besteht eine Unterscheidung zwischen "neuen" und "existierenden" Unternehmen. Auf diese Begriffe sind wir bereits bei der Erörterung des Industrieförderungsgesetzes Guatemalas gestoßen. Hier beinhalten sie die gleiche Vorstellung. Wird z.B. in Honduras, einem Land, das bisher keine Radios gebaut hat, eine Radiofabrik gegründet, so handelt es sich um ein "neues" Unternehmen. Dieses Unternehmen bekommt eine größere Steuervergünstigung und Importabgabenerleichterung als z.B. eine Textilfabrik, da Textilfabriken schon in Honduras bestehen und eine weitere nur das Angebot an Textilien vergrößert. Ein "neuer" Betrieb in der ersten Klasse kann für 8 bzw. 10 Jahre von der Einkommen- und Vermögensteuer befreit werden, während der Zeitraum bei Betrieben, die den Output eines Gutes nur steigern, auf 2 bzw. 4 Jahre begrenzt ist. Ob ein Betrieb als "neu" oder "existierend" klassifiziert wird, hängt während der ersten 7 Jahre des Vertrages nur von dem Bestehen eines ähnlichen Betriebes im gleichen Land ab. Danach ist der Status "Neuindustrie" nur erreichbar, wenn kein ähnliches

Unternehmen im gesamten MCC besteht. Die zeitlich enge Definition von "neu" beabsichtigt, den Wettbewerb zu fördern und - was wesentlich ist - weniger entwickelte Länder der Gemeinschaft zu unterstützen, damit sie bei ihren Nachbarn erzeugte Produkte auch herstellen können.[1]

b. Konzept der Integrationsindustrien. - Der erste Versuch, die Mängel nationaler Industrialisierungsanstrengungen zu beheben, war aber die Schaffung der Förderungskategorie "Integrationsindustrien".[2] Integrationsindustrien schließen ein oder mehrere Betriebe ein, die - sogar nur bei Ausnutzung ihrer Minimumkapazität - Zugang zu dem gesamten zentralamerikanischen Markt haben müssen, um wirtschaftlich arbeiten zu können und gegenüber dem industrialisierten Ausland konkurrenzfähig zu sein. Den Produkten der als Integrationsindustrien bezeichneten Betrieben wird ein Anspruch auf nationale Förderungsmaßnahmen, sofortigen Eintritt in alle zentralamerikanische Märkte, ausreichender Zollschutz gegenüber Drittländerimporte sowie Marktschutz vor einer inländischen Konkurrenz gewährt. Die inländische Konkurrenz ist den Drittländern gleichgestellt, da die Höhe der Präferenzen zugunsten der Integrationsindustrien den gemeinsamen Außenzollsätzen entspricht, allerdings nur zu Beginn der 10-jährigen Schutzzeit. Danach verringert sich der Zoll auf zentralamerikanische Güter jährlich um 10 %. Außerdem erhält kein zweites Unternehmen den Sonderstatus, solange die Integrationsindustrie mit ihrer Kapazität den Markt befriedigend versorgt. Den zentralameri-

1 I. Walter/H.C. Vitzthum, a.a.O., S. 39.

2 Vgl. Der Gemeinsame Markt Mittelamerikas. Verträge und Durchführungsbestimmungen, a.a.O., S. 2. J.D. Cochrane, Central American Economic Integration: The "Integrated Industries" Scheme. "Inter-American Economic Affairs". Washington, Vol. 19 (1965), S. 63ff.

kanischen Regierungen wird erlaubt, die Integrationsindustrien bei Staatsaufträgen zu bevorzugen.

Die Integrationsindustrien ihrerseits müssen sich zur Einhaltung von bestimmten Erzeugungsmengen, Qualitätsnormen und Preisen sowie gegebenenfalls zu einer Mindestbeteiligung zentralamerikanischen Kapitals verpflichten. Protokolle halten die Bedingungen fest, bestimmen den Standort wie auch gewisse andere Konditionen, die die Gründung und die Arbeit der Industrien beherrschen.[1] Im Januar 1963 ratifizierten die fünf Staatschefs Zentralamerikas die ersten beiden Protokolle über eine Pneufabrik in Guatemala und einen Betrieb zur Fabrikation von Ätznatron, Chlor sowie auf Chlorbasis beruhender Insektenvertilgungsmitteln in Nicaragua.[2] Bis heute ist es bei diesen beiden Projekten geblieben.[3] Es stellt sich deshalb die Frage, warum dieses originelle System der Integrationsindustrien so wenig Anwendung findet.

Ein Grund mag sein, daß es einfach zu schwierig und langwierig für einen Unternehmer ist, den Integrationsstatus zu erlangen.[4] Es erscheint einfacher außerhalb dieser Regelung zu operieren, da jede Verteilung von Industrien zwischen Staaten eine außer-

---

1 Vgl. Protocolo Al Convenio Sobre El Régimen De Industrias Centroamericanas De Integración. "El Trimestre Economico". Mexico, 30 (1963), S. 461ff.

2 J. Moscarella, La Integración Económica Centroamericana. In: Integración De La America Latina, a.a.O., S. 288.

3 I. Walter/H.C. Vitzthum, a.a.O., S. 41.

4 R.D. Hansen, Central America: Regional Integration and Economic Development. National Planning Association. Studies in Development Progress, No. 1 Washington 1967, S. 59.

ordentlich problematische Aufgabe ist. Kein Land verzichtet gern auf die Beschäftigungsmöglichkeiten und Einkommen, die ein Betrieb schafft.
Ein zweiter - und wahrscheinlich wichtigerer Grund - ist die Abneigung der Vereinigten Staaten und internationaler Finanzierungsinstitutionen gegen das System. Die Vereinigten Staaten und die Interamerikanische Entwicklungsbank "se han negado a sancionar el empleo de los fondos prestados por ellos al Banco Centroamericano para apoyar a empresas senaladas como "industrias de integracion"...".[1] Hinter dieser Weigerung, den Gebrauch der von ihnen an die Zentralamerikanische Bank geliehenen Fonds zur Unterstützung der als Integrationsindustrien gekennzeichneten Firmen gutzuheißen, steht die Auffassung der USA, daß sich der Standort der Industrien nach den Transportkosten, Angebot an Rohstoffen, Zwischenprodukten und qualifizierten Arbeitskräften zu richten hat und daß Monopole sich nur negativ auf die wirtschaftliche Situation eines Landes auswirken.[2]

Das erste Argument beruht auf dem statischen Konzept des Theorems der komparativen Kosten. Ganz allgemein muß dazu gesagt werden, daß dieses Theorem nicht als Kriterium für die Verteilung von Industrien geeignet ist. Ein Beispiel verdeutlicht dies.[3] Wir machen die üblichen Annahmen der reinen Theorie[4] und

---

1 R.F. Mikesell, El Financimiento Externo E Integración Latinoamericana. In: Integración De La America Latina, a.a.O., S. 215.

2 R.D. Hansen, a.a.O., S. 59.

3 Vgl. D.M. Schydlowsky, Analytical Basis for a National Policy on Regional Economic Integration in Latin America. "JCMS", ed. by U. Kitzinger and M.S. Wionczek, Oxford, Vol. VI (1967/68), S. 183.

4 Vgl. S. 60.

gehen von dem 2Länder-2Güter-Fall bei linearen Transformationskurven aus, also der Situation Ricardos. Die Nachfrageseite bleibt bei diesen Prämissen außer Acht. Dies scheint gerechtfertigt zu sein, da die USA bei ihrer Argumentation diesen Faktor auch nicht berücksichtigen. Honduras soll mit Kosten in Höhe von 1 in heimischer Währung Bananen und in Höhe von 3 Kaffee erzeugen können, während die entsprechenden Zahlen für El Salvador 4 und 2 lauten, bei einem konstanten Wechselkurs von 1.

Tab. 7 - Kostensituation in Honduras und El Salvador zur Erzeugung von Bananen, Kaffee und Radios (Theorem der komparativen Kosten)

	Honduras	El Salvador
Bananen	1	4
Kaffee	3	2
Radios	6	6

Gemäß dem Gesetz der komparativen Kosten erzeugt Honduras dann Bananen und El Salvador spezialisiert sich auf Kaffee. Wir führen nun ein weiteres Produkt, Radios, ein und fragen, wo der Betrieb gegründet werden soll, wenn Honduras und El Salvador Produktionskosten in Höhe von 6 Geldeinheiten entstehen. Vergleichen wir die Kostenverhältnisse von Bananen und Radios zwischen den Ländern, so hat Honduras einen komparativen Vorteil bei Bananen und El Salvador bei Radios. Bei einem Vergleich der Verhältnisse Kaffee zu Radios entsteht für Honduras ein komparativer Vorteil bei Radios und für El Salvador bei Kaffee. Eine eindeutige Aussage, welches Land

die Radioindustrie bekommen soll, ist also nicht möglich. Hinzu kommt, daß das Theorem nur die gegenwärtige Situation berücksichtigt und bei konsequenter Anwendung zu dem Schluß führt, Zentralamerika überhaupt nicht zu industrialisieren, sondern als Lieferant von tropischen Erzeugnissen zu belassen. Auch ignoriert es die Tatsache, daß - in bezug auf industrielle Produkte - die Technik zu Vorteilen durch economies of scale führt und somit relative Kostendifferenzen verursacht.

Die Frage, ob Monopole die Wirtschaft eines Landes schädigen, ist nicht so einfach zu beantworten. Auf die zentralamerikanische Situation bezogen, argumentieren die Verfechter der Integrationsindustrien, daß es sich um "natürliche Monopole" handelt, d.h. die Kaufkraft des MCC rechtfertigt die Existenz nur eines einzigen Betriebes, soll es nicht zur Vergeudung knapper Ressourcen kommen.[1] Die Befürworter weisen auf die Kontrollen bezüglich Preise, Mengen usw. hin und folgern daraus, daß das öffentliche Interesse geschützt ist, zumal bei Mißbrauch des Integrationsstatus durch Senkung des Außenzolls Konkurrenz zugelassen werden kann.
Argumente gegen Monopole und daß sie die Konsumenten schädigen, lassen sich leicht in jedem ökonomischen Lehrbuch finden.[2] Auch ist hinsichtlich einer wirksamen Preis- und Mengenkontrolle Skepsis am Platz. Wir lassen die Entscheidung deshalb offen und gehen einen anderen Weg, um das System der Integrationsindustrien zu beurteilen, indem wir fragen, ob es in der Lage ist, die in ihm enthaltenen Anliegen zu verwirklichen. Zu nennen sind: (1) Gerechte Verteilung der Industrien auf

---

1 R.D. Hansen, a.a.O., S. 60.

2 Vgl. R.H. Leftwich, An Introduction to Economic Thinking. New York 1969, S. 163ff.
R.G. Lipsey/P.O. Steiner, Economics. Tokyo 1968, S. 297ff.

die Länder des MCC, (2) Vermeidung von Doppelinvestitionen und (3) Stärkung der Stellung des zentralamerikanischen Kapitals gegenüber dem Auslandskapital.

(1) Das Abkommen über die Integrationsindustrien enthält die Forderung nach Gleichverteilung der Industrie auf die Staaten des MCC. Es legt fest, daß die Schaffung von Integrationsindustrien "auf der Grundlage der Wechselseitigkeit und der Gleichmäßigkeit" zu erfolgen habe, "damit alle Länder und jedes einzelne von ihnen, progressiv wirtschaftlich Vorteile davon erhalten".[1] Dieses Prinzip entspringt der Besorgnis, im freien Spiel der Kräfte könnten einige Länder (Nicaragua und Honduras) als Standort für Industrien benachteiligt und andere Länder (vor allem El Salvador) bevorzugt werden.
Die Idee der Integrationsindustrien half, Befürchtungen dieser Art in Honduras und Nicaragua zu zerstreuen und trug insofern wesentlich zur Schaffung des MCC bei.[2] Heute weicht jedoch das Postulat der formalen Gleichbehandlung der Erkenntnis, in der gesamten Region eine ausgewogene Entwicklung zu fördern.[3] Den weniger entwickelten Ländern werden deshalb neue Integrationsindustrien zugestanden, bevor alle eine solche besitzen. Der bedenkliche Entwicklungsrückstand Honduras und dessen wirtschaftliche Stagnation führte zu diesen Zugeständnissen auf politischer Ebene. Dies war auch möglich, weil die Bedeutung des Regimes der Integrationsindustrien zusehends abnimmt. Mit der Schaffung des internen

---

1 H. Giesecke, Industrialisierungspolitik im Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt, a.a.O., S. 241.

2 R.D. Hansen, a.a.O., S. 59.

3 C. Eckenstein, Der Zentralamerikanische Markt: Ein Beispiel erfolgreicher Zusammenarbeit unter Entwicklungsländern. In: Integration in Lateinamerika, a.a.O., S. 138.

Freihandels durch den Generalvertrag verlor der Sonderstatus einen großen Teil seiner ursprünglichen Attraktivität, nämlich den sofortigen Zugang zu den anderen Märkten Zentralamerikas, der unter dem Multilateralen Vertrag von 1958 noch die Ausnahme bildete. Aufgrund von CEPAL-Studien in den letzten Jahren ist auch klar geworden, daß nur wenige Branchen wie Erdölraffinerien, Spiegelglas, Glasbehälter, Glühbirnen, Eisen und Stahl, Zellwolle und Azetat für Kunstseide, Stahlröhren, Papier usw. für den Integrationsstatus in Frage kommen.[1] Auch gibt es leichter zu handhabende Mittel der Entwicklungsförderung, die - wie gezeigt - auf Zoll- und Steuerprivilegien der Industrieförderungsgesetze beruhen.

(2) Die kapitalarmen Länder des MCC können es sich nicht leisten, Überkapazitäten aufzubauen und den Engpaßfaktor Kapital unwirtschaftlich zu nutzen. Die Monopolstellung hat deshalb die Aufgabe, gleichgeartete Investitionen abzuschrecken. Eckenstein stellt fest, daß das System dazu nicht taugt, denn es gibt nur wenige Branchen, "wo sich Private trotz den strikten Auflagen um die Anerkennung als Integrationsunternehmen bewerben, und wo sich die Regierungen auch wirklich einigen können."[2] Alle bisher vorgenommenen Investitionen erfolgten darum außerhalb des Regimes der Integrationsindustrien.

(3) Die Stellung des zentralamerikanischen Kapitals gegenüber dem ausländischen Kapital versucht eine Bestimmung zu stärken, nach der - bei Vorhandensein - zentralamerikanische Mittel an den Investitionsvor-

---

1 J.C. Mills, Problemas De La Industrialización En La America Central. In: Integración De La America Latina, a.a.O., S. 308.

2 C. Eckenstein, a.a.O., S. 137f.

haben beteiligt sein müssen, ihr Anteil aber von Fall zu Fall festgelegt werden darf. Dies ist eine wesentliche Abschwächung gegenüber dem Entwurf des Abkommens, wonach eine 50 %ige zentralamerikanische Beteiligung notwendig war.[1] Die Kapitalknappheit Zentralamerikas stempelt die zentralamerikanischen Investitionsmittel zu Ergänzungskapital ab, ein Geschehen, das das Abkommen über die Integrationsindustrien eigentlich verhindern wollte. So besteht auch weiterhin das Problem der - hauptsächlich nordamerikanischen - Überfremdung und die Diskussion, wie es zu lösen sei.[2]

Aus allem erkennen wir, daß die Ziele, die die Zentralamerikaner mit dem Instrument der Integrationsindustrien zu erreichen gedachten, doch bestenfalls nur zu einem kleinen Teil erfüllt werden konnten. Heute besteht mit den vorhandenen Institutionen, und vor allem mit der Planungskommission, aber die Möglichkeit, die nationalen Pläne im Rahmen eines einheitlichen Entwicklungsplanes abzustimmen und so zu einem regional ausgeglichenen Wirtschaftswachstum zu gelangen, zumal finanzielle Unterstützung durch die BCIE sicher ist.

c. Die Rolle der Zentralamerikanischen Integrationsbank. - Das Abkommen über die Zentralamerikanische Integrationsbank trat am 8. Mai 1961 in Kraft. Wenige Monate danach nahm die BCIE ihre Arbeit in Tegucigalpa auf. Im Vertrag sind als Aufgaben der Bank Förderung der wirtschaftlichen Integration und ausgewogene Entwicklung der Mitgliedsländer genannt. Um dies zu erreichen, soll hauptsächlich in

---

1 C. Eckenstein, a.a.O., S. 138.

2 "La Prensa Grafica" (San Salvador) vom 29. Juni 1965.

(1) Projekte der Infrastruktur, die bestehende regionale Systeme vervollständigen oder Disparitäten zwischen ihnen kompensieren, die sonst die gleichgewichtige wirtschaftliche Entwicklung gestört hätten,

(2) langfristige Industrievorhaben mit regionalem Charakter oder mit Bedeutung für den zentralamerikanischen Markt,

(3) landwirtschaftliche Projekte zur Steigerung des Selbstversorgungsgrades Zentralamerikas,

(4) Projekte zur Finanzierung von Unternehmen, die ihre Produktion ausdehnen, modernisieren oder die Produktionsstruktur ändern müssen, damit ihre Erträge steigen und ihre Wettbewerbssituation sich auf dem Gemeinsamen Markt verbessert,

(5) Projekte zur Finanzierung der Dienstleistungen, die für ein Funktionieren des Marktes unerläßlich sind und

(6) andere produktive Projekte, die die Volkswirtschaft des MCC komplementärer gestalten und zur Steigerung des Handels innerhalb des Marktes führen,

investiert werden.[1] Hoselitz faßt die Ziele der BCIE zusammen in "support for every project of economic development in the area, financial assistance to those projects which contribute to the integration of the economies of the member countries and special

---

1 E. Delgado, El Banco Centroamericano De Integración Económica. In: Las Instituciones financieras y el desarrollo de América Latina. 1965, S. 42.
Zur BCIE vgl. auch I. Walter/H.C. Vitzthum, a.a.O., S. 42ff; R.F. Mikesell, a.a.O., S. 220ff und C. Eckenstein, a.a.O., S. 122ff.

assistance for those countries whose development is at a slower rate than that of the other member states."[1]

Gegliedert ist die Bank in fünf Abteilungen.[2] Die Kreditabteilung führt sämtliche Kredit- und Beteiligungsgeschäfte durch. Die Infrastrukturabteilung ist damit beauftragt, die Projekte des öffentlichen Sektors, die des Straßenbaus, Elektrifizierung, Kommunikationsmittel und ähnliche Dinge betreffend, zu schätzen. Die Industrieabteilung beschäftigt sich mit der Abgabe von Gutachten über technische, wirtschaftliche und finanzielle Aspekte der Vorhaben zur Entwicklung der Industrie. Darlehensgesuche für den Bau neuer Wohnungen oder den Erwerb bereits gebauter bearbeitet die Abteilung zur Wohnbaufinanzierung während die Abteilung zur Förderung der Investitionstätigkeit die Realisierung von Studien über Industrialisierungsmöglichkeiten begünstigt, spezielle Investitionsvorhaben ausarbeitet und vorschlägt sowie den Versuch macht, mögliche Investoren anzulocken und den Tourismus zu fördern.[3]

Als Kreditrichtlinie gilt, daß die BCIE Darlehensgesuche für industrielle Zwecke unter 50 000 Pesos ablehnt und daß sie maximal 60 % der Investitionskosten für private Vorhaben finanziert.[4] Die Bank darf auch

---

1 B.F. Hoselitz, Economic Development in Central America. "Weltwirtschaftliches Archiv", Hamburg, Bd. 76 (1956), S. 297.

2 E. Delgado, a.a.O., S. 42f.

3 Bundesstelle für Außenhandelsinformation, "Nachrichten für Außenhandel" vom 27. April 1964, im folgenden zitiert als: BfA/NfA...

4 E. Delgado, a.a.O., S. 43.

Anteile an einem Industrieunternehmen erwerben, aber immer nur so, daß der Wert der Darlehen und Aktien sich im Rahmen der 60 %-Grenze bewegt. Zu zahlen sind für Darlehen zwischen 6 1/4 % und 8 % Zinsen. Der Satz richtet sich nach der Höhe, dem Zweck und der Laufzeit des Kredits.[1]

Das Grundkapital der BCIE beträgt 20 Mill. Dollar, aufgebracht durch die fünf Regierungen Zentralamerikas. 10 Mill. davon sind eingezahlt, die restlichen 2 Mill. pro Land stehen auf Abruf bereit. Hinzu kommt, daß die Bank Empfänger von Schenkungen und Darlehen der BID, AID ist sowie Kreditlinien bei der Bank von Amerika besitzt.

Bis 1965 gab die BCIE die meisten Darlehen an private Unternehmer. Zur Finanzierung der Infrastrukturprojekte erhielten die zentralamerikanischen Regierungen direkte Hilfen durch internationale Organisationen und ausländische Staaten auf der Basis bilateraler Verträge. Mit der zunehmenden Entwicklung der BCIE gingen die internationalen Geldgeber auch dazu über, die Integrationsbank mit der Planung und Finanzierung der größeren Infrastrukturprojekte zu beauftragen. 1965 unterzeichnete die BCIE ein Abkommen mit der AID, gemäß dem die BCIE einen "Zentralamerikanischen Entwicklungsfond" mit 42 Mill. Dollar verwaltet. 35 Mill. Dollar übernahm die AID aufgrund eines Versprechens von Präsident Kennedy, das dieser auf einer Reise durch Zentralamerika 1963 gab. Die Mittel des Fonds sind primär für Projekte des Straßenbaus, Lagermöglichkeiten für landwirtschaftliche Produkte, Ausbau der

---

1 E. Delgado, a.a.O., S. 43.

Kleinindustrie und des Nachrichtenwesens sowie für die Verbesserung der Versorgungseinrichtungen mit elektrischer Energie gedacht.[1]

Die BID gewährte der Integrationsbank bis Ende 1967 drei Kredite.[2] Die ersten beiden betrugen zusammen 14,2 Mill. Dollar. Sie dienten dem Ausbau von 39 Projekten der Textilindustrie, Nahrungsmittelherstellung, Metall- und Chemiekalienerzeugung, die eine Gesamtkapitalanlage von 47 Mill. Dollar erreichten. Mit der letzten Anleihe sollen Vorhaben von insgesamt 16,7 Mill. Dollar finanziert werden, von denen die BID 60 % und die BCIE 20 % übernehmen. Die restlichen 20 % sollen von privater Seite, meistens von den Unternehmen selbst, deren Ausbau beschlossen wurde, aufgebracht werden. Die Anleihe der BID läuft 18 Jahre und ist mit 6 % jährlich zu verzinsen.

Durch die von der BCIE finanzierten Betriebe gelang es, bis Mitte 1964 6088 Personen zusätzlich zu beschäftigen und Einkommen in Höhe von 7,42 Mill. Dollar zu schaffen, d.h. im Durchschnitt entfielen auf jeden Arbeiter 1200 Dollar.[3] Die Unternehmen verarbeiteten Rohstoffe im Gesamtwert von 21,6 Mill. Dollar, wobei die Anteile der zentralamerikanischen Materialien 9,9 Mill. Dollar oder 46 % des Wertes betrugen. Insgesamt erreichte die Produktion den Wert von 49,6 Mill. Dollar.

Bis zum 1. Januar 1967 gewährte die Bank 149 Darlehen. Zahlenmäßig verteilten sie sich in etwa gleichmäßig auf die zentralamerikanischen Repu-

---

1 "Die Außenwirtschaft" vom 23.2.1967.

2 Bank für Gemeinwirtschaft, "Außenhandelsdienst" Nr. 11/12, November/Dezember 1967.

3 E. Delgado, a.a.O., S. 45.

bliken, wenn wir von Costa Rica absehen. Wertmäßig, als prozentualer Anteil der insgesamt von der BCIE gewährten Kredite, ist aber eine ganz eindeutige Bevorzugung Nicaraguas und Honduras festzustellen. Wir sehen, der Bank ist es ernst damit, die regionalen Disparitäten abzubauen und eine gleichmäßige wirtschaftliche Entwicklung einzuleiten.

Tab. 8 - Von der BCIE gewährte Darlehen[1]
Bis zum 1. Januar 1967

Länder	Anzahl der Darlehen	Anteil an den insgesamt von der BCIE gewährten Darlehen in %
Costa Rica	19	14,8
El Salvador	30	19,5
Guatemala	36	16,2
Honduras	34	23,5
Nicaragua	30	26,0
Insgesamt	149	100,0

Zur BCIE ist noch zu sagen, daß sie nicht im Wettbewerb mit den nationalen Wirtschaftsförderungsinstituten und Banken der einzelnen Staaten steht. Das Gegenteil ist der Fall. Die BCIE arbeitet Hand in Hand mit den genannten Institutionen, da die Integrationsbank für sich nur die Kapazität zur Finanzierung eines kleinen Teils der wirtschaftlichen Entwicklung Zentralamerikas besitzt.

---

1 Quelle: R.D. Hansen, a.a.O., S. 63.

3. Bisherige Investitionstätigkeit und -projekte

a. Der Zufluß ausländischen Kapitals. - Die rechtliche und institutionelle Struktur des MCC ist - wie wir gesehen haben - auf die rationale Allokation der Neuinvestitionen ausgerichtet. Eine weitere Komponente für die wirtschaftliche Entwicklung der Region ist der Zufluß ausländischen Kapitals.
Ausländisches Kapital kommt nicht nur in der Form von Entwicklungshilfe nach Zentralamerika, sondern wird auch von fremden Regierungen zur Finanzierung von Importen gewährt. So räumte die Schweiz den Ländern des MCC einen Rahmenkredit von 20 Mill. Franken zum Kauf schweizerischer Investitionsgüter und zur Bezahlung beratender schweizerischer Ingenieurfirmen ein.[1] Italien eröffnete dem MCC einen Kredit in Höhe von 20 Mill. Dollar und Frankreich gab 60 Mill. Franc,[3] damit die Gemeinschaft in Frankreich Investitionsgüter kaufen kann.

Bereits erwähnt haben wir die Finanzierung der BCIE durch die BID, AID und Weltbank. Diese Mittel zum Ausbau der Infrastruktur betrachten wir deshalb auch nicht weiter, vielmehr konzentrieren wir unsere Aufmerksamkeit auf die ausländischen privaten Direktinvestitionen, die in den letzten Jahren eine sichtbare Steigerung zu verzeichnen hatten. Entfielen 1956 nur 21 % des gesamten Nettokapitalzuflusses der zentralamerikanischen Region auf Private, so waren es 9 Jahre später - 1964 - bereits 80 %.

---

1 "Handelsblatt" vom 11. September 1967.
2 "Neue Züricher Zeitung" vom 28. Juni 1967.
3 "Neue Züricher Zeitung" vom 7. Juni 1967.

Tab. 9 - Nettokapitalzufluß und Transfers zugunsten der Mitglieder des MCC von Privaten[a] und ausländischen Regierungen[b] [1]
1956 bis 1964 in Mill. US-Dollar

Kapitalgeber / Jahr	private	öffentliche	insgesamt	%satz privater
1956	10.6	40.1	50.7	21
1957	34.0	55.7	89.7	38
1958	22.9	41.9	64.8	35
1959	11.7	34.9	46.6	25
1960	38.4	32.4	70.8	54
1961	44.5	22.9	64.4	66
1962	95.5	28.9	124.4	77
1963	101.0	97.5	198.5	51
1964	175.8	44.5	220.3	80

a schließt Handelsbankanleihen und -kredite aus

b beinhaltet Schenkungen und Anleihen fremder Regierungen

Private ausländische Investitionen spielten schon immer eine beträchtliche Rolle in Zentralamerika, vor allem wegen der Entwicklung der Fruchtgesellschaften. Investitionen in Bananenplantagen begleiteten bedeutende Investitionen in das Eisenbahnnetz, elektrische Energiegewinnung, Wohnungsbau, Einrichtung von Schulen und anderen sozialen Diensten. Außerdem dehnten die Fruchtgesellschaften ihre Tätigkeit auf andere landwirtschaftliche Bereiche wie den Anbau von Kakao und der afrikanischen Ölpalme aus, in Honduras auch auf Brauereien und Banken.[2] Weitere Gebiete, die Investitionen an-

1 Quelle: I. Walter/H.C. Vitzthum, a.a.O., S. 46.

2 US Department of Commerce, Investment in Central America. Basic information for United States businessmen. Washington 1956, S. 5.

lockten, waren Kommunikationsmittel, Holzwirtschaft, Gold- und Silbergewinnung, Treibstoffindustrie und das Versicherungsgewerbe. Durch den Versuch, eine größere Diversifizierung der Wirtschaft zu erreichen, sind nun eine große Anzahl neuer Branchen für die ausländischen Investoren interessant geworden. Holzmühlen, Baumaterial, Pulverkaffee, Hotels und Lebensmittel gehören dazu.

Aus den Vereinigten Staaten stammen die meisten Mittel für private Direktinvestitionen in Zentralamerika. 1953 erreichten sie die Summe von 280 Mill. Dollar.[1] Jedoch auch die Investitionen anderer Länder sind von Bedeutung. Z.B. gehören wichtige Eisenbahnlinien in El Salvador und Costa Rica Briten. Britische Investitionen existieren ebenfalls auf dem Banksektor der genannten Länder sowie in Guatemala und Nicaragua. Die wesentlichste Gesellschaft zur Erzeugung elektrischer Energie in El Salvador gehört Kanadiern. Deutscher Besitz in Guatemala wurde während des 2. Weltkrieges enteignet. Er entstand durch Investitionen in Kaffeeplantagen und Eisenbahngesellschaften.[2]

Diese traditionelle Investitionstätigkeit verstärkte sich durch die Bildung des MCC. Die Politik der Importsubstitution reduziert die Einfuhr von vielen Konsumgütern und reizt die ausländischen Erzeuger an, innerhalb des Gemeinsamen Marktes zu produzieren. Hinzu kommen der vergrößerte Markt, die steuerlichen Erleichterungen und die Zollfreiheit für den Import von Rohstoffen. Es mag deshalb durchaus zutreffen, daß die Gewinne der Gesellschaften gleich sind, ob sie nun das Fertigprodukt in den MCC liefern oder nur das Rohmaterial

---

1 US Department of Commerce, a.a.O., S. 5.

2 Ebenda.
Zur rechtlichen Situation ausländischen Kapitals in den Ländern Zentralamerikas vgl. Tab. XIX im Anhang S. 180f.

bzw. Zubehör und im Markt das Gut fertigen.[1] Die Entscheidung, innerhalb des MCC zu investieren, ist dann mehr eine Überlegung zur Ausdehnung der Exporte als eine Investitionsbetrachtung. Der Neuankömmling Japan auf dem Zentralamerikanischen Markt verstärkt diesen Verdacht.

aa. Das Beispiel Japans. - Seit einigen Jahren bemüht sich Japan mit immer größerem Erfolg um die Intensivierung seiner Wirtschaftsbeziehungen zu den Ländern Zentralamerikas. Mit der fortschreitenden Integration des Raumes im Rahmen des MCC nahm die Zielstrebigkeit der japanischen Bemühungen zu. Das der japanischen Außenhandelsorganisation JETRO angehörende Sonderreferat für Zentralamerika mit Sitz in Mexiko hat eine rege Aktivität entfaltet.[2] Die Mitglieder dieses Referats bereisen die zentralamerikanischen Republiken regelmäßig und betreiben eine systematische Kontaktpflege. Die von der JETRO im März 1964 veranstaltete Industrieausstellung in Managua/Nicaragua und die Entsendung einer japanischen Wirtschaftsdelegation sowie die Einladung mittelamerikanischer Unternehmer nach Japan sind lebhafte Beweise dieser Aktivität.[3] Ferner werden die Handelsbeziehungen durch eine Reihe von Publikationen gefördert (vor allem durch die Jahrbücher "Panorama de la Industria Japonesa", "Japan Trade Guide" und "This is Japan"). Begünstigt wird das Vordringen Japans auf den MCC durch die Haltung der Spitzenorganisationen der japanischen Wirtschaft. Beherrschend sind dabei die großen japanischen

---

1 I. Walter/H.C. Vitzthum, a.a.O., S. 53.

2 AHD Nr. 16 vom 16. April 1964.

3 Vgl. "La Prensa Grafica" (San Salvador) vom 15. April 1965.

Konzerne (Sumitomo, Mitsubishi), die offenbar ihre Aktionsgebiete miteinander abstimmen, um eine nachteilige Konkurrenz zu vermeiden. Der Absatz wird insbesondere durch langfristige, günstige Kredite gefördert.

Ein gutes Beispiel für den Erfolg japanischer Bemühungen ist die Produktion von Rundfunk- und Fernsehgeräten, die Anfang 1964 mit japanischer Lizenz und japanischem technischen Personal in Guatemala aufgenommen wurde.[1] Die Errichtung der Fabrik ermöglichten langfristige Kredite des Sumitomo-Konzerns. Zu den Kreditbedingungen gehört die Verpflichtung, das benötigte Material aus Japan zu beziehen. Nach Kalkulationen des Sumitomo-Konzerns liegen die Herstellungskosten der Geräte nicht über denen in Japan. Die Verkaufspreise sind um rund 30 % niedriger als die der entsprechenden importierten Geräte.

Der Absatz der in Guatemala mit japanischer Hilfe hergestellten Geräte erscheint gesichert. Der Export in die Mitgliedsländer des MCC ist zollfrei. Die Nachfrage nach Rundfunkapparaten, vor allem nach Transistorgeräten, ist in Zentralamerika erstaunlich hoch (zum Teil wohl wegen des großen Analphabetentums). In den letzten Jahren wurden im Jahresdurchschnitt 60 000 Rundfunkgeräte nach Guatemala, 85 000 nach Salvador und 65 000 nach Costa Rica verkauft.

Vergleichen wir die deutschen Bemühungen in Zentralamerika mit den japanischen, so müssen wir feststellen, daß die deutsche Industrie in diesen Ländern nur verhältnismäßig schwach in Erscheinung tritt. Auf diesen unnötigen Rückstand wies E. Jimenez, Sonderbotschafter der Regierung von Panama, bei einem Besuch in Hamburg hin.[2] Zu dem

---

1 AHD Nr. 16 vom 16. April 1964.

2 Vereinigte Wirtschaftsdienste, "Nachrichten für Außenhandel" vom 2. Januar 1969.

gleichen Ergebnis kam G. Kienbaum, der frühere Wirtschaftsminister von NRW.[1] Nach einer Informationsreise durch Zentralamerika erklärte er, daß bedeutende Unternehmen und Industriegruppen der Region die offensichtliche Zurückhaltung Deutschlands beim Aufbau des MCC außerordentlich bedauerten. In Mexico, Jamaika und Guatemala sei er immer wieder auf die Aufgeschlossenheit und Bereitschaft zu gemeinsamen deutsch-amerikanischen Industriegründungen gestoßen. Das hohe Ansehen der deutschen Wirtschaft und ihre Wiederaufbauleistung nach dem Kriege habe sie zu einem wertvollen und erwünschten Partner gemacht. Um so unverständlicher sei deshalb den Zentralamerikanern, daß der Geschäftsverkehr in letzter Zeit erheblich zurückgegangen ist. Demgegenüber verwies auch Kienbaum auf die große Aktivität der Japaner, die es in Zukunft den deutschen Wirtschaftspartnern nicht gerade erleichtern werde, in Zentralamerika Fuß zu fassen.

Nach den vorliegenden Ergebnissen für 1969 scheint es sicher, daß Japan den bisher traditionell den USA vorbehaltenen Kraftfahrzeugmarkt zu einem großen Teil erobert hat. Auch auf den Sektoren medizinischer Instrumente und Geräte, Textilien und synthetischer Fasern, Plattenspielern, Tonband- und Radiogeräten sowie Spielzeug entwickelte sich Japan zu einem äußerst starken Konkurrenten. Auf dem Markt für Klimaanlagen ist Japan 1969 erstmalig eingedrungen.[2]

Für Guatemala, das bedeutendste Land des MCC, ist Japan bereits der drittgrößte Handelspartner nach den USA und der BRD. Die folgende Übersicht zeigt die wichtigsten japanischen Exporte nach Guatemala.

---

1 "Handelsblatt" vom 19. Januar 1967.

2 BfA, Mitteilungen der Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Beilage zu den NfA, März 1970, Nr. 74, S. 1.

Tab. 10 - Exporte Japans nach Guatemala[1]
1963 in 1000 Dollar

Warenart	Japan	BRD
Baumwollgewebe	617	6
Walzblech	333	1
Stickstoffdüngemittel	221	589
Phosphordüngemittel	101	...
Reyon und Zellulosechemie-spinnfasern	155	15
Andere Synthesefasern	106	12
Rundfunkgeräte	207	64
Fernsehgeräte (mit kleinem Bild)	25	...
Motorräder	106	6
Bestecke	125	4
Geschirr und Küchengerät	89	3
Fensterglas	30	2
Fliesen und Kacheln	27	0
Nähmaschinen und -nadeln	79	15
Nieten, Schnallen, Haken	21	11
Glühbirnen und Beleuchtungsröhren	21	3
Batterien (außer Kfz-Batterien)	48	0
Moskitonetze	5	0

b. Investitionsbereiche. - Die allgemeinen wirtschaftlichen Gegebenheiten und die Voraussetzungen für ausländische Investitionen in Zentralamerika sind heute in vielen Fällen aussichtsreicher als noch vor wenigen Jahren erwartet werden konnte. Zwei Studien, die sich mit der Herstellung von Tafelglas und von Glasflaschen bzw. -behälter im Bereich des MCC befassen, verdeutlichen diese Auffassung.[2] Ansätze zur Errichtung dynamischer Industrien liegen bei der Produktion von Zement, Reifen, Metallkonstruktionen, Kupferdraht und -kabel, Düngemittel, Erdölderivaten und einigen chemischen Grundstoffen

1 AHD Nr. 16 vom 16. April 1969.

2 Vgl. Tab. 11 S.133.

Tab. 11 - Informationen über die Glasindustrie im MCC[1]

	Glasflaschen u. -behälter	Tafelglas
Bedarf 1959/60	12 000 t	4 600 t
Bedarfssteigerung bis 1970	rd. 14 % jährlich	ca. 10 % jährlich
Bedarf 1970	rd.50 000 t	rd. 13 000 t
Bedarfssteigerung 1950/54 - 1960	ca. 9,3 % jährlich	11,5 % jährlich
Bedarfsstruktur 1950 - 1960	60 % Flaschen für Bier und Getränke	
Importe		rd. 1,5 Mill. jährlich
Empfohlene Produktion	wegen der Vielzahl der nachgefragten Typen - aus Gründen der Rationalisierung - Beschränkung auf Flaschen für Bier, Milch (Getränke)	Fensterglas von 2 mm Stärke
Empfohlene Betriebsgröße	branchengemäße optimale Betr.-größe, trotz des erwarteten weit höheren Bedarfs. Studien müssen Verkehrsverhältnisse berücksichtigen	Anfangsproduktion 5 400 t pro Jahr
Geschätzter Kapitalbedarf	bei einem Schmelzofen 1,5 Mill.	1,5 Mill. Dollar
Rohstoffe		z.T. im Land vorhanden
Arbeitslöhne	etwa 2/3 niedriger als in den USA; Anteil an den Gesamtkosten rd. 17 %	relativ niedrig
Produktionskosten	bei 6 400 t Jahresproduktion etwa um 17 % niedriger als in den USA	bei Rohstoffimporten aus den USA 15 % niedriger als in den USA
Geschätzter Umsatz	bei der angegebenen Betriebsgröße 1970 rd. 3,9 Mill. Dollar	

1 Quelle: BfA/NfA vom 6. Mai 1964

sowie der Rationalisierung von Industrien, die sich mit der Herstellung von Lebensmitteln, Getränken, Tabak, Textilien, Holz und Möbeln befassen ("traditionelle" Industrien).
Aus den genannten Zweigen greifen wir vier heraus: Lebensmittel- und Textilindustrie für den "traditionellen" Bereich, Chemie- und Metallindustrie für den dynamischen. An ihnen wollen wir aufzeigen, welche Chancen im MCC liegen bzw. was bereits erreicht wurde.

aa. Lebensmittelindustrie. - Mit 70 000 Beschäftigten und bisher getätigten Investitionen in Höhe von 286 Mill. Dollar stellt die Sparte Lebensmittel und Getränke wahrscheinlich die bedeutendste Industrie Zentralamerikas dar.[1] In den kommenden Jahren ist eine grundlegende Modernisierung dieses Industriezweiges geplant. Der Schwerpunkt liegt dabei nicht auf der Errichtung neuer Unternehmungen, sondern auf dem Ausbau und der Rationalisierung bestehender Betriebe. Eine Untersuchung der amerikanischen Beraterfirma Arthur D. Little Inc., durchgeführt im Auftrag der AID, heißt diese Entwicklung gut, insbesondere was die Nahrungsmittelproduktion des MCC für den Export in Drittländer betrifft.[2] Für die Forstwirtschaft, Süßwarenindustrie und Obstverarbeitung stellte die Agentur Vorausberechnungen über die zu erwartende Entwicklung an. Sie kam zu dem Ergebnis, daß in den genannten Produktionsbereichen erhebliche Investitionsmöglichkeiten bestehen.

Beim Fischfang liegen die Rationalisierungsreserven darin, daß die Vielzahl der kleinen Unternehmen im

---

1 AHD Nr. 15 vom 14. April 1966.
2 BfA/NfA vom 27. Juli 1966.

MCC mit unwirtschaftlichen Fangmethoden sich zu einer Gesellschaft zusammenschließen lassen, die dann die Kapazität besitzt, die reichen Fischbestände vor der Pazifikküste Zentralamerikas durch Hochseefischerei zu nutzen. Industrielle Anlagen für die Verarbeitung von gefrorenen Hochseefischen (vor allem Thunfisch), an denen es gegenwärtig mangelt, wären realisierbar. Von den Experten ist ein Kapitalbedarf von 50 000 Dollar für einen Verarbeitungsbetrieb mit einer Jahreskapazität von rund 500 t errechnet worden.

Für die Süßwarenindustrie ergeben sich beträchtliche Entwicklungschancen aufgrund der bedeutenden Zuckerproduktion des MCC und des niedrigen Lohnniveaus. Für eine Süßwarenfabrik mit einer Jahreskapazität von 5 000 t hält A.D. Little Inc. ein Anlagekapital von 500 000 Dollar und ein Betriebskapital von 800 000 Dollar für notwendig.

Ähnlich liegt der Fall bei der Obstverwertung. Die Verarbeitung von Bananen zu Püree, hauptsächlich als Kindernährmittel, wird von Fachleuten als ein aussichtsreicher Produktionszweig angesehen. Als Investitionskosten wurden 2,2 Mill. Dollar errechnet. Die Konservierung von Ananasfrüchten scheint ebenfalls erfolgversprechend. Als ersten Schritt zum Aufbau einer Verarbeitungsindustrie für Ananasfrüchte schlägt der Untersuchungsbericht die Errichtung eines Betriebes mit einer Tageskapazität von 2 500 Pfund Rohfrüchten vor, für den ein Anlagekapital von 100 000 Dollar und ein Betriebskapital in gleicher Höhe benötigt würden.

Die Nähe der USA wirkt sich positiv auf alle drei Industriezweige aus, denn die Vereinigten Staaten

sind der Hauptabnehmer ihrer Erzeugnisse. So profitiert der MCC von dem ständig steigenden Verbrauch an Krabben und Langusten in den USA. Für Bonbons gilt der nordamerikanische Markt als besonders aufnahmefähig und nach Bananenpüree besteht eine erhebliche Nachfrage. Begünstigt wird diese Situation durch Standortvorteile Zentralamerikas, d.h. niedrige Transportkosten.

bb. Textilindustrie. - Die klimatischen und bodenmäßigen Verhältnisse der Pazifikküste Zentralamerikas eignen sich ausgezeichnet für den Anbau von Baumwolle. Das schlägt sich darin nieder, daß die Hektarerträge dieser Region zu den höchsten der Welt zählen.[1] Die gewonnene Rohbaumwolle wird hauptsächlich exportiert. 1964 waren es 58 % der Ernte des MCC.[2] Japan ist bei weitem der größte Abnehmer, gefolgt von den Ländern Westeuropas, die fast die gesamte restliche Produktion kaufen.[3] Ihren Bedarf an Baumwolltextilien deckten die MCC-Länder im gleichen Jahr zu 57 % durch Importe.[4] So war zu erwarten, daß die Zentralamerikaner sich fragten, ob es nicht wirtschaftlicher wäre, einen größeren Teil der Rohproduktion selbst zu verarbeiten und dadurch die bisher für Textilimporte ausgegebenen Devisen einzusparen. Bereits wenige Jahre nach der Gründung der Gemeinschaft deutete sich der Versuch, Textilimporte durch heimische

---

1 W.D. Smith, Central America Turns To Cotton. "New York Times" vom 24. Januar 1964. Vgl. BfA/NfA vom 15. März 1966.

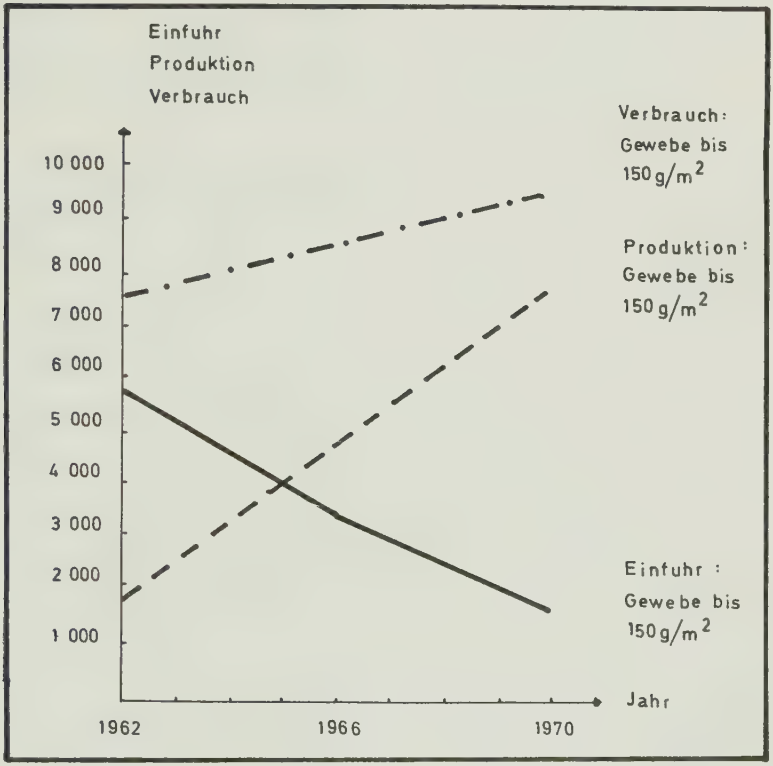
2 BfA/NfA vom 20. März 1964.

3 BfA/NfA vom 2. September 1969.

4 BfA/NfA vom 20. März 1964.

Erzeugnisse zu substituieren, an. Die geschätzte Entwicklung von Einfuhr, Produktion und Verbrauch von Baumwollerzeugnissen gibt folgendes Bild:

Abb. 11 - Einfuhr, Produktion und Verbrauch an Baumwollgeweben in Zentralamerika[1]
Verschiedene Jahre in t



Ähnlich sähe die Abbildung für Gewebe über 150g/m² und Garne aus.

---

1 Quelle: Die der Abb. zugrundeliegenden Zahlen sind entnommen: BfA/NfA vom 20. März 1964.

1970 soll bereits der größte Teil des Bedarfs durch Eigenproduktion gedeckt sein. Um dies zu erreichen, vereinbarten die MCC-Länder eine befristete limitierte Ausweitung ihrer Kapazität. Da die vorhandenen Produktionsanlagen in Guatemala und El Salvador die der anderen Länder bei weitem übertreffen, erhielt der Ausbau der Textilindustrie Nicaraguas, Honduras und Costa Ricas Priorität.

Tab. 12 - Zunahme an Spindeln und Webstühlen in Zentralamerika bis 1970 in Stück[1]

Land	Spindeln	Webstühle
Guatemala	12 693	500
El Salvador	12 693	500
Honduras	41 146	1 110
Nicaragua	59 500	1 050
Costa Rica	24 000	550

Der Vertrag über die befristete Limitierung der Kapazitätsausweitung trat mit der Ratifizierung am 21. März 1969 in Kraft.[2] Die vertraglich festgelegten Höchstgrenzen für Kapazitätsausweiterungen können auf Empfehlung des Exekutivrates überschritten werden. Es muß sich dann aber um Unternehmen handeln, die ausschließlich für den Export in Drittländer arbeiten. Nützt der eine oder der andere Partner die ihm zugestandene Erhöhung der Anzahl an Spindeln und Webstühlen bis Ende 1970 nicht, so kann die Differenz mit Zustimmung des Exekutivrates auf einen der anderen Staaten übertragen werden.

---

1 Quelle: BfA/NfA vom 17. November 1967.
2 BfA/NfA vom 24. Juni 1969.

Tab. 13 - Installierte Kapazität der zentralamerikanischen Textilindustrie 1966 und erwartete Ende 1970[1]

Land	Spindeln		Webstühle	
	1966	1970	1966	1970
Guatemala	80 334	93 027	1 490	1 990
El Salvador	111 056	123 749	2 006	2 506
Honduras	11 888	53 034	290	1 300
Nicaragua	26 500	86 000	1 244	2 294
Costa Rica	14 100	38 000	549	1 099
insgesamt	243 875	393 910	5 579	9 189

Die Mehrzahl der Textilfabriken im MCC fällt unter das Abkommen über die Industrieförderung. Sie sind anerkannt förderungswürdig, so daß ihnen Zollerleichterungen bei der Einfuhr von Maschinen und anderen Ausrüstungsgegenständen gewährt werden. Textilunternehmen, die eine Kapazitätsausweitung erst nach 1970 vornehmen wollen, sollen allerdings keine fiskalische Vergünstigung bekommen.[2]
Der Ausbau der zentralamerikanischen Baumwollindustrie dürfte auch ausländischen Investoren gute Möglichkeiten für Neugründungen oder Beteiligungen bieten. Derartige Investitionsüberlegungen erscheinen um so mehr geraten als die Absatzchancen für importierte Fertigtextilien sich mehr und mehr verringern werden.

1 Quelle: BfA/NfA vom 24. Juni 1969.
2 Ebenda.

cc. Chemieindustrie. - In einer Analyse der chemischen Industrie und ihres Absatzmarktes wird die Nachfrage nach Chemikalien im Bereich des MCC im Jahre 1970 auf 209 Mill. Dollar geschätzt.[1] Gegenüber 105 Mill. Dollar 1962 ist das fast eine Verdoppelung. Noch eindrucksvoller sind allerdings die Zahlen des Produktionswachstums, und zwar geht die Entwicklung von einer Erzeugung im Werte von 45 Mill. Dollar im Jahre 1962 aus, um 1970 voraussichtlich 135 Mill. Dollar zu erreichen. Das würde bedeuten, daß sich der Anteil der Eigenerzeugung am Verbrauch von 1962 bis 1970 von 43 % auf 65 % erhöht.

Von dem Produktionswert der Chemieindustrie im MCC entfielen im Jahre 1962 31 % auf Guatemala, 23 % auf El Salvador, je 16 % auf Costa Rica und Honduras sowie 14 % auf Nicaragua.

Nicht sehr reichhaltig ist das Produktionsprogramm. 256 Unternehmen (1962) mit einem investierten Kapital von 44 Mill. Dollar erzeugten 22 Produkte (1964). Am Produktionswert von 45 Mill. Dollar waren 1962 Öle und Fette mit 23 % beteiligt, Farben und Lacke mit 8 % und ätherische Stoffe mit 6 %. Im gleichen Jahr beliefen sich die Importe an chemischen Erzeugnissen auf 64 Mill. Dollar. Guatemalas Anteil betrug 23 %, Nicaraguas 22,7 %, Costa Ricas 21,5 %, El Salvadors 21 % und Honduras 11,8 %. Wichtigste Importprodukte waren Desinfektionsmittel (einschließlich Pflanzenschutzmittel) für 18,7 Mill. Dollar, Handelsdünger für 13,3 Mill. Dollar, Kunststoffmaterial und -harze für 2,6 Mill. Dollar, Reinigungsmittel für 1,2 Mill. Dollar.

Für eine Reihe von chemischen Erzeugnissen emp-

---

1 BfA/NfA vom 18. Juni 1966. Vgl. AHD Nr. 15 vom 14. April 1966.

fiehlt die Analyse die Anlage von Fabriken. Mit einer Investition von 1,3 Mill. Dollar, so meinen die Verfasser, könnte eine Nylonfaserfabrik errichtet werden, die den regionalen Bedarf decken würde. Aussichtsreich wegen der großen Nachfrage nach stickstoffhaltigem Handelsdünger gilt auch die Gewinnung von Ammoniak im MCC. Die Kapazität einer Ammoniakfabrik sollte sich auf täglich 200 tons belaufen. Das dafür erforderliche Investitionskapital wird auf 8,2 Mill. Dollar geschätzt. Ähnliches gilt für die Erzeugung von Phosphorsäuredünger. Der Verbrauch von flüssigem Sauerstoff im MCC, der sich 1964 auf 175 tons belief, dürfte nach den Vorausberechnungen um 17 % jährlich steigen. Als Grund für die hohe Zuwachsrate wird die steigende Verarbeitung gebleichter Wollgewebe angegeben. Für die Errichtung einer entsprechenden Produktionsanlage (nach elektrolytischen Verfahren) mit einer Kapazität von jährlich 500 tons ist 1 Mill. Dollar notwendig. Aussichtsreich scheint auch der Bau einer Gelantinefabrik zu sein, die die Versorgung des MCC übernehmen könnte. Bei Natriumsilikat zur Seifenherstellung liegen die Verhältnisse ebenfalls günstig, zumal die benötigten Rohstoffe zum größten Teil ausreichend im Gebiet des MCC vorhanden sind. Als Kapital für eine zu errichtende Natriumsilikatanlage mit einer Jahreskapazität von 5 000 tons wird eine Summe von 600 000 Dollar für nötig erachtet.

Durchgeführt wurde die Errichtung einer Fabrik zur Erzeugung von Alkohol für industrielle Zwecke.[1] Die Braunschweigsche Maschinenanstalt hat sie geliefert. Kapazität: 15 600 Liter Alkohol täglich. Die Produktionsaufnahme eines Chemiekomplexes in

---

1 "Die Welt" vom 5. Oktober 1967.

Nicaragua zur Herstellung von Insektiziden löste 1968 lebhafte Befriedigung im MCC aus.[1] Man glaubt, nicht nur den gesamten zentralamerikanischen Bedarf für die ausgedehnten Baumwoll-, Bananen- und Kaffeekulturen zu decken, sondern auch exportieren zu können. Das Kapital von 7 Mill. Dollar ist vornehmlich von den Zentralamerikanern selbst aufgebracht worden.
Eine Anlage zur Herstellung von Polyvinylacetat-Dispersionen zur Deckung des gesamten Bedarfs im MCC fingen die Farbwerke Hoechst AG 1966 in Guatemala an zu bauen.[2] Hoechst ist der größte Polyvinylacetatproduzent in der Welt, eines wichtigen Rohstoffes für die Anstrichfarben-, Kunststoff-, Textil- und Lederwarenindustrie. 1969 eröffnete die Hoechster Vorstandsgruppe ein neues Werk in Guatemala für pharmazeutische Erzeugnisse und Dispersionen.[3]

dd. Metallindustrie. - 1962 existierten im MCC 328 metallverarbeitende Betriebe mit insgesamt 6 500 Beschäftigten.[4] Die Mehrzahl der Arbeitnehmer (67 %) war in Kleinbetrieben mit 5 bis 49 Arbeitskräften tätig, 13 % in mittleren Betrieben mit einer Belegschaft von 50 bis 99 Personen und 20 % arbeiteten in größeren Werken.
Im Referenzjahr 1962 betrug das Anlagekapital der gesamten metallverarbeitenden Industrie Zentralamerikas 30 Mill. Dollar. Die Hälfte davon entfiel auf Kleinbetriebe. Standortmäßig verteilten sich die Anlagen zu 34 % auf Costa Rica, 23 % auf Guatemala, 21 % auf Nicaragua, 17 % auf El Salvador und 5 % auf Honduras.

---

1 "Handelsblatt" vom 17. April 1969.
2 AHD Nr. 24 vom 16. Juni 1966.
3 "Die Welt" vom 17. Oktober 1969.
4 BfA/NfA vom 6. September 1966.

20 Mill. Dollar setzte die Metallindustrie 1962 an eigenen Erzeugnissen um. Gemessen an dem Gesamtumsatz an Metallwaren im MCC in Höhe von 200 Mill. Dollar nur 10 %, so daß 90 % der Nachfrage durch Importe gedeckt werden mußten. 1970 wird damit gerechnet, daß der Wert der eingeführten Metallerzeugnisse 360 Mill. Dollar erreicht. 1962 waren die wichtigsten Warengruppen (in Mill. Dollar):
Traktoren (6,26), Chassis (6,24), Metallteile für Bauzwecke (5,97), Rohre (5,51), Radios (5,37), Nähmaschinen (3,82), Bleche (3,47), Dieselmotoren (3,4), Kabel (2,29), Kühlschränke (2,3), Autobusse (2,27) und Handwerkszeug (2,07).
Guatemala führte 26 %, Costa Rica 22 %, El Salvador 20 %, Nicaragua 18 % und Honduras 14 % der gesamten Importe an Metallerzeugnissen des MCC ein. Mit 34 % stellten Maschinen gefolgt von Motorfahrzeugen (15,2 %) und elektrischen Anlagen und Geräten (14,2 %) die wichtigsten Posten der Importe dar.
Für den Zeitraum 1950 bis 1962 wurde die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der Metallindustrie mit 10 % angegeben. Es wird erwartet, daß sie sich 1970 auf 15 % erhöht hat. Bei einer solchen Kapazitätsausweitung könnte der Bedarf an Metallprodukten 1970 im MCC zu 30 % gedeckt werden. Als Investitionsprojekte schlägt die Beraterfirma A.D. Little Inc. aufgrund eingehender Studien von Bedarfs- und Angebotsentwicklung einer Anzahl von Produktionszweigen Anlagen zur Herstellung von Aluminiumerzeugnissen, Holzverarbeitungsmaschinen, Handwerkszeugen, Wasserzählern, Schalldämpfern und Autoventilatoren vor.[1]

Über eine eigene Eisen- und Stahlproduktion als Grundlage für die Metallindustrie verfügen Guatemala,

---

1 BfA/NfA vom 6. September 1966.

El Salvador, Honduras, Nicaragua und Costa Rica nicht. Oft war davon die Rede, in Honduras ein Stahlwerk zu errichten. Diese Planung hat nun konkrete Gestalt angenommen.[1] 35 km nördlich Tegucigalpas, bei Agalteca, soll ein modernes Stahlwerk errichtet werden. Als Trägergesellschaft dient die "Altos Hornos Centroamericanos SA". Das Anfangskapital beträgt 37,5 Mill. Dollar. Neben zentralamerikanischem Kapital ist auch mexikanisches vertreten. Die neue Anlage wird im ersten Stadium etwa 100 000 t Roheisen produzieren können. Der Bedarf des MCC liegt gegenwärtig etwa bei 140 000 t. Eisenerz scheint genügend vorhanden zu sein. Schwierigkeiten macht, daß in Honduras bisher keine Kohle ausreichender Qualität gefunden wurde. So entschlossen sich die Planer, den Schmelzprozeß auf Holzkohle aufzubauen. 125 000 Eukalyptusbäume pflanzte man bereits als erste Rate unmittelbar in der Nähe der Minen an. 6 Mill. Dollar sind zur Ausweitung dieser Eukalyptuspflanzungen in der Planung vorgesehen. Es wird damit gerechnet, daß die Anlage 1972 mit der Produktion beginnt. 7 europäische und japanische Firmen sind aufgefordert worden, Bauangebote auszuarbeiten.

4. Aussichten auf Verwirklichung von economies of scale

Als Vorteil der regionalen Integration zwischen Entwicklungsländern hatten wir die Aussichten auf Verwirklichung von economies of scale genannt und darauf hingewiesen, daß Wirtschaftsgemeinschaften dieser Länder es neu gegründeten Betrieben erlauben, mit optimalen Größen zu arbeiten. Wie stehen nun die Chancen für economies of scale in Zentralamerika ?

---

1 "Handelsblatt" vom 17. April 1969.

Allen[1] beruft sich auf empirische Untersuchungen von Bain,[2] Moore[3] und Jewkes[4], um nachzuweisen, daß für den größten Teil der zentralamerikanischen Betriebe die Kostenkurven relativ flach verlaufen, so daß es generell unmöglich ist, Kostensenkungen durch die Ausdehnung der Betriebsgröße zu erreichen.[5] Andererseits bedingt der sich schnell abflachende Verlauf der Kostenkurven einiger zentralamerikanischer Produktionsarten (Destillation, Frischfleischpackerei, Konserven-, Schuh-, Seifen- und Zigarettenerzeugung) ein relativ bescheidenes Produktionsvolumen, d.h. das Betriebsoptimum ist schnell erreicht. Für den MCC mit seiner geringen effektiven Nachfrage ist deswegen überhaupt erst die Herstellung einiger Güter ökonomisch realisierbar. Sogar bei der Schwerindustrie ist das Durchschnittskostenminimum bei einer relativ geringen Erzeugungsmenge zu verwirklichen, wenn auf den gesamten Verarbeitungsprozeß verzichtet wird und sich die Aktivität z.B. auf die Montage von Zubehör oder die Herstellung von Einzelteilen begrenzt. Für Stahlprodukte ist eine Kapazität von 100 000 bis 500 000 t Stahl im Jahr stückkostenminimal, die Montage

---

1 R.L. Allen, a.a.O., S. 322ff.

2 Vgl. Fußnote S. 57.

3 F.T. Moore, Economies of Scale: Some Statistical Evidence. "Quarterly Journal of Economics". Cambridge Mass., Vol. LXXIII, No. 2 (May 1959), S. 232ff.

4 J. Jewkes, Are the Economies of Scale Unlimited ? In: Economic Consequences of the Size of Nations. Proceedings of a Conference held by the International Economic Association. Ed. by F.A.G. Robinson, London 1960, S. 95ff.

5 Der flache Kostenverlauf ist unter anderem darauf zurückzuführen, daß es sich um Betriebe handelt, die eine geringe Kapitalausstattung benötigen (kaum Fixkostendegression) und deren Produktionstechniken verhältnismäßig ausgereift sind.

6 J.S. Bain, a.a.O., S. 236.

von Automobilen kann bei 60 000 Einheiten oder sogar weniger optimal sein[1] und die Produktion von landwirtschaftlichen Geräten - einfache Werkzeuge - benötigt weniger als 1 % oder 1,5 % der Nachfrage des US-Marktes,[2] um mit geringsten Kosten zu produzieren.

Balassa benutzt ebenfalls Bains Daten, kombiniert sie jedoch mit Zahlen lateinamerikanischer und zentralamerikanischer Länder um - im Gegensatz zu Allen - zu illustrieren, daß bedeutende economies of scale in diesen Regionen existieren. Er weist für einige zentralamerikanische Industrien einen jährlichen Output nach, der 50 % bzw. 25 % vom Output optimaler Betriebsgrößen beträgt.[3] Eine Zusammenlegung der Schuh-, Zement- und Zigarettenindustrie im MCC läßt deshalb Kostensenkungen erwarten.

Bains Schätzungen beziehen sich auf Betriebe der Vereinigten Staaten, insofern sind die Ergebnisse mit Vorsicht auf Entwicklungsländer anzuwenden, da unterschiedliche Faktorpreisrelationen, Technologien, Arbeitsbedingungen usw. zwischen den USA und Zentralamerika herrschen. Es deutet aber alles darauf hin, daß der MCC bei einer Reihe von Artikeln eine optimale Betriebsgröße gestattet und "it seems fair to conclude that substantial economies of scale are likely to result from the expansion of industrial production in Central America."[4]

---

1 J.S. Bain, a.a.O., S. 245.
2 Ebenda, S. 232.
3 B. Balassa, Theory ..., a.a.O., S. 139.
4 Ch.E. Staley, a.a.O., S. 93.

5. Monetäre Maßnahmen zur Unterstützung der Integration

Mit der Bildung einer Zahlungsunion versuchen die zentralamerikanischen Republiken, ihre Integration zu fördern. Ganz allgemein scheint der Fall der Zahlungsunion zwischen Entwicklungsländern sehr günstig zu sein und beachtenswerte Gewinne zu versprechen.

Vanek[1] geht bei der Beurteilung dieses Problems von der Beobachtung aus, daß die wichtigsten Entwicklungsländer überbewertete Währungen besitzen und daß internationale Transaktionen in harter Währung stattfinden. Unter "Überbewertung" versteht er ein hohes Maß an Knappheit harter Währungseinkommen bei bestehendem Wechselkurs und gegebener Handelspolitik. Seine Gedanken legt er an Hand eines Modells dar:

B und C sind Entwicklungsländer während A alle entwickelten Staaten mit harter, konvertierbarer Währung umfaßt. Das Ausmaß der Überbewertung ist 50 %, d.h. für alle Güter, die von B und C importiert werden, besteht ein 50 %-iger Preisunterschied zwischen Weltmarktpreisen und internen. Dabei ist es gleich, ob die Produkte von A kommen, dem industrialisierten Teil der Welt oder von den weniger entwickelten Ländern. Das impliziert für die Güter, die zwischen den zwei Entwicklungsländern getauscht werden (Schuhe und Textilien), daß die relativen Preise der zwei Güter um 125 % voneinander abweichen. Dieser Schluß ist von großer Bedeutung für die Analyse und bedarf einiger Erläuterungen. Angenommen, die Weltmarktpreise für Schuhe und Textilien betragen 1 $. Importiert B Schuhe aus C und kauft C Textilien

---

1 J. Vanek, Payment Unions Among the Less Developed Countries and their Economic Integration. "JCMS", ed. by U. Kitzinger and M.S. Wionczek, Oxford, Vol. V (1966/67), S. 187ff.

von B, dann müssen sich die Schuhpreise in B und die Textilien in C auf 1,5 Dollar belaufen. In ihren Ursprungsländern kosten Schuhe und Textilien - in konvertierbarer Währung ausgedrückt - jedoch nicht mehr als auf dem Weltmarkt, nämlich 1 Dollar. So ergeben sich zwei Preisrelationen (1/1,5 und 1,5/1), die um 125 % differieren.

Komparative Kostenvorteile zwischen Entwicklungsländern sind gewöhnlich nicht so ausgeprägt, daß sie zu relativen Preisunterschieden von mehr als 100 % führen, also kann nur eine geringe Handelstätigkeit zwischen Entwicklungsländern stattfinden.[1]

Zahlungsunionen erlauben den Bürgern verschiedener Entwicklungsländer bei den anderen Mitgliedsländern in lokaler Währung zu kaufen und mit ihrer eigenen Währung bei der Handelsbehörde des exportierenden Landes zu bezahlen. Eine Verrechnung zwischen den Ländern findet durch Institutionen der Zahlungsunion statt, Spitzen können durch kurzfristige Kredite gestundet oder mit harter Währung ausgeglichen werden. Dieser Mechanismus beseitigt Unterschiede in den relativen Preisen und Kosten, die der Überbewertung zuzuschreiben sind. Der Handel wird sich ausdehnen, langfristig sind Einkommenssteigerungen und höhere Wachstumsraten zu erwarten. Im Fall des MCC sind diese Effekte umso eher denkbar, da eine Zahlungsunion die Zollunion ergänzen soll.[2]

---

1 Zu berücksichtigen ist allerdings, daß es nicht allein auf die Stärke der Unterschiede ankommt, sondern auch auf die Zahl der Güter, für die solche bestehen.

2 J.R. Gunn, Payment Unions Among the Less Developed Countries and their Economic Integration. A Comment. "JCMS", ed. by U. Kitzinger and M.S. Wionczek, Oxford, Vol. VI (1967/68), S. 56ff.

Seit 1952 tagten in regelmäßigen Abständen Vertreter der Zentralbanken von Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua und Costa Rica, um einen systematischen Prozeß der Konsultation und multilateralen Kooperation zustande zu bringen. Von 1952 bis 1961 fanden sechs Tagungen dieser Art statt, deren Ziel es war, Richtlinien für den Zahlungs- und Kreditverkehr zu erarbeiten. Mehrere Anträge für die Einführung eines intraregionalen Verrechnungsverkehrs wurden zwischen 1953 und 1958 gestellt, eine Einigung darüber kam jedoch nicht zustande. Erst unter dem Einfluß der werdenden Zollunion schenkten die Wirtschaftspolitiker Zentralamerikas der möglichen Einführung eines formellen Übereinkommens besondere Beachtung, um den Ausgleich der Bilanzen zu erleichtern, die sich aus den intraregionalen Zahlungen ergeben, und um auf diese Weise die Verwendung der fünf nationalen Währungen bei Transaktionen innerhalb des Gemeinsamen Marktes zu fördern. So unterzeichneten die fünf Zentralbanken schließlich im Juli 1961 ein Abkommen zur Schaffung einer zentralamerikanischen Clearingstelle. Unter der Teilnahme von Guatemala, El Salvador und Honduras begann die Camara de Compensación Centroamericana im Oktober des gleichen Jahres zu arbeiten; Nicaragua folgte im Mai 1962 und Costa Rica im Juni 1963.[1]
Die Bestimmungen dieses Abkommens sind äußerst einfach und weichen von den gewöhnlichen Praktiken einer Clearingbank nicht wesentlich ab.[2] Gutschriften und

---

1 J.G. del Valle, Monetary Integration in Central America: Achievements and Expectations. "JCMS" ed. by U. Kitzinger and M.S. Wionczek, Oxford, Vol. V, (1966/67), S. 13ff.

2 Vgl. Obst/Hinter, Geld-, Bank- und Börsenwesen. Ein Handbuch. 36., vollständig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1967, S. 75ff.

Belastungen zwischen den Zentralbanken werden gegenseitig aufgerechnet und nur der Saldo wird ausgeglichen. Um jedoch eine zu häufige Liquidation der Bilanzen zu vermeiden, die sich aus den intraregionalen Transaktionen ergeben, haben die zentralamerikanischen Notenbanken zugestimmt, den übrigen automatisch Kredite bis zu einer Gesamthöhe von 500 000 Dollar zu gewähren.[1] In der Praxis sind einige Zentralbanken sogar bereit, diese Summe von den Kreditnehmern überziehen zu lassen und lediglich größeren Kreditüberzug einzutreiben, je nach Lage ihrer eigenen allgemeinen Liquidität.[2]

Die Bedeutung der zentralamerikanischen Verrechnungskammer wuchs schnell. 1961 als sie erst seit drei Monaten ihre Tätigkeit aufgenommen hatte und dem System nur drei Zentralbanken angehörten, betrug der Anteil des verrechneten sichtbaren intraregionalen Handels 10 % von den Gesamtzahlungen. 1962 als sich die Mitgliedschaft auf vier Zentralbanken erhöht hatte und die Tätigkeit ein volles Jahr ausgeübt worden war, stieg der Prozentsatz auf 49. 1963 bei fünf Banken waren es 77 % und 1964 verrechneten die Länder mehr als 90 % des Wertes ihres Handels untereinander.[3]

Einher mit dieser Entwicklung ging eine wesentliche Verringerung des Gebrauchs von Dollarkonten der Zentralbanken in New York zum Zwecke der Verrechnung, da lediglich die Nettodifferenzen nach Abschluß der Geschäfte in Dollar ausgeglichen werden müssen. 1962 betrug das Verhältnis der Endzahlungen in Dollar zu den Gesamtzahlungen etwa 30 %. Dieses Verhältnis sank 1963 auf ca. 18 % und weiter bis auf 14 % 1964.[4]

---

1 J.G. del Valle, a.a.O., S. 16.

2 Ebenda, S. 17.

3 Ebenda, S. 18.

4 Ebenda, S. 19.

Mit der Bildung einer Clearingstelle allein wollten sich die Zentralamerikaner aber nicht zufrieden geben. 1964 im Februar unterzeichneten die Zentralbanken deshalb einen "Vertrag zur Bildung einer Zentralamerikanischen Zahlungsunion", mit dem schrittweise eine monetäre Union erreicht werden soll. Das erklärte Ziel des Vertrages ist eine gemeinsame Währung und eine einzige sie regulierende regionale Behörde. Wie und wann dieses Ziel erreicht werden kann, hängt von der Aktivität der Unterzeichner ab, aber auch die bisher getroffenen Maßnahmen fördern den Handel zwischen den Ländern bereits deutlich.

6. Entwicklung des Handels innerhalb des MCC zwischen 1950 und 1965

Die Bildung des MCC und das schnelle Verschwinden der nationalen Handelsschranken hat einen wesentlichen Einfluß auf den intraregionalen Handel ausgeübt.

Tab. 14 - Intraregionaler Handel in Zentralamerika[1]
1950 bis 1965 in Mill. Dollar

Jahr	Mill. Dollar	Index 1960=100	Steigerung gegenüber dem Vorjahr in %	A[a]	B[b]
1950	8,3	25,3	-	4,0 %	2,9 %
1957	16,6	50,7	22,8	3,2 %	3,6 %
1958	20,5	62,7	23,5	4,1 %	4,5 %
1959	28,0	85,6	36,6	6,0 %	6,5 %
1960	32,7	100,0	16,8	6,4 %	7,4 %
1961	36,8	112,5	12,5	7,4 %	8,2 %
1962	50,4	154,1	36,9	9,2 %	9,9 %
1963	66,2	202,5	31,3	10,2 %	11,3 %
1964	105,4	322,3	59,7	13,9 %	16,2 %
1965[c]	128,4	392,7	21,8	-	-

a Anteil der intraregionalen Importe (cif) an den Gesamtimporten
b Anteil der intraregionalen Exporte (fob) an den Gesamtexporten
c vorläufig

1 Quelle: A. Segal, La Integración Economica Centroamericana. "Comercio Exterior", Mexico/D.F., Vol. 16 (1966) S. 38.

Innerhalb von 10 Jahren (1950 bis 1960) stieg das Handelsvolumen von 8,3 Mill. Dollar auf 32,7 Mill. Dollar, also auf das Vierfache. Fünf Jahre später (1965) erreichte es 128,4 Mill. Dollar und damit ebenfalls eine Vervierfachung, allerdings durch die Bildung des MCC in der Hälfte der Zeit. Die Zahlen heben außerdem hervor, daß das dynamische Element des intraregionalen Handels die zunehmende Industrialisierung ist. Gleichzeitig kommt in ihnen das Funktionieren der Zentralamerikanischen Verrechnungskammer zum Ausdruck, die bereits nach wenigen Jahren 90 % des Handels innerhalb der Gemeinschaft in zentralamerikanischen Währungen abwickelte.
Obwohl der regionale Handel für die wirtschaftliche Entwicklung Zentralamerikas noch kein bestimmender Faktor ist, ist jedoch eine Zunahme der ökonomischen Bedeutung augenscheinlich. Rechnungen zeigen, daß der intraregionale Handel 1965 15 % des gesamten Handels des Gebietes erreichte, gegenüber 3,5 % 1950 und 8 % 1961.[1] Diesen Zahlen entsprechen 1965 5 %, 1950 weniger als 1 % und 1961 2 % der Bruttoinlandsproduktion der Länder.[2]

---

1 Die Zahlen sind Mittelwerte, errechnet aus Tab. 12.
2 A. Segal, a.a.O., S. 37.

V. Die politische Situation

Die Ausführungen über den MCC können wir jedoch nicht abschließen, ohne etwas über die politische Lage in dieser Region gesagt zu haben. Schlagzeilen in der Weltpresse über Revolutionen (Honduras hat in 138 Jahren 102 Staatsstreiche erlebt[1]) und gewaltsame Auseinandersetzungen in diesem Gebiet machen dies notwendig.

Ende Juni 1969 kam es zum Abbruch der diplomatischen Beziehungen zwischen El Salvador und Honduras. Anlaß waren Ausschreitungen in Honduras nach dem Fußballsieg der Nationalmannschaft von El Salvador gegen Honduras im Qualifikationsspiel zur Weltmeisterschaft 1970.[2] Ein "Fußballkrieg" entbrannte, in dessen Verlauf beide Länder ihre Streitkräfte einsetzten und sich Kampftätigkeiten entwickelten.[3] Ursache der Spannungen zwischen den Ländern war die illegale Einwanderung von Salvadorianern nach Honduras, um dort auf dem Lande oder in der Stadt zu arbeiten.[4] Erst nach zwei Monaten gelang es der Organisation Amerikanischer Staaten, den Konflikt - durch einen Vertrag zur Sicherung der Bewegungsfreiheit der Arbeitskräfte - beizulegen.[5]

---

1 Information zur politischen Bildung. Mittelamerika, a.a.O., S. 20.

2 "Die Welt" vom 28. Juni 1969.

3 "Frankfurter Allgemeine Zeitung" vom 16. Juli 1969.

4 "El Tiempo" (Bogotá) vom 25. Juli 1969.

5 A. Uzeta, Un Tradado de Migración de los Cinco Países Resolvería el Pleito El Salvador-Honduras. "Excelsior" (México) vom 10. Juli 1969.

Nicht zum ersten Mal kam es innerhalb des MCC zu politisch brisanten Situationen. 1963 gab es keine diplomatischen Beziehungen zwischen drei der fünf Regierungen, jedoch fuhren alle fort, Repräsentanten mit voller Handlungsgültigkeit zu den regionalen Integrationstreffen zu schicken. Zurückzuführen ist dieser erstaunliche Vorgang auf eine kleine sehr einflußreiche Gruppe von "técnicos" (Technokraten) in jedem Land, die personell und politisch mit verschiedenen politischen Parteien verbunden ist und aus welcher die Regierung des Tages die Personen auswählt, die die Schlüsselpositionen der Integration besetzen. Diese Gruppe verbürgt trotz politischer Wirren eine Basis für eine kontinuierliche Politik.[1]

Die "técnicos" sind in den Zentralbanken, den Finanz- und Wirtschaftsministerien, im Handel, in der Industrie, in nationalen Planungsbehörden und in regionalen Wirtschaftsorganisationen zu finden. Es sind junge Universitätsabsolventen, oft mit ökonomischem Hintergrund, in den USA und Europa erzogen, die sich selbst geeigneter als die Politiker betrachten, ihren Ländern zu dienen.
Sie machten es möglich, die Integration durchzuführen und daß sie heute funktioniert, trotz häufiger und oft gewaltsamer Wechsel in den nationalen Regierungen.[2]

---

1 A. Segal, The Integration of Developing Countries: Some Thoughts on East Africa and Central America. "JCMS", ed. by U. Kitzinger and M.S. Wionczek, Oxford, Vol. V (1966/67), S. 279.
Vgl. G. Lagos, The Political Role of Regional Economic Organisations in Latin America. "JCMS", ed. by U. Kitzinger and M.S. Wionczek, Oxford, Vol. VI (1967/68), S. 297.

2 A. Segal, a.a.O., S. 278.

Schlußthesen

(1) Entwicklungsländer sind nach einer Definition der Vereinten Nationen Länder mit relativ geringem Realeinkommen oder Sozialprodukt pro Kopf der Bevölkerung. Unter "relativ geringem" Realeinkommen oder Sozialprodukt pro Kopf verstehen wir nach Higgins 500 US-Dollar jährlich.

(2) Sie sind durch ein strukturelles Ungleichgewicht gekennzeichnet. So reicht der Anteil des primären Sektors am Bruttosozialprodukt von 20 % in Peru bis zu 56 % in Indonesien. Die Industrie trägt nur zwischen 8 % (Indien) und 28 % (Iran) zum Bruttosozialprodukt bei. Positiv korreliert ist mit der Bedeutung der Landwirtschaft für diese Volkswirtschaften der Prozentsatz der in der Landwirtschaft tätigen Bevölkerung, der bis zu 60 % (Pakistan) ausmachen kann.

(3) Für die Entwicklungsländer scheint die Theorie von Malthus eine gewisse Bedeutung zu haben. Die abnehmende Lebensmittelproduktion pro Kopf der Bevölkerung und die sich verschlechternde Ernährungslage weisen darauf hin.

(4) Ihr Außenhandel ist gehemmt. Die Ausfuhr von Rohstoffen, vor allem aber von Fertigprodukten in die Industriestaaten, stößt auf Schutz- und Finanzzölle, Verbrauchssteuern, Subventionen, Handelssperren, staatliche Außenhandelsmonopole, Genehmigungspflichten für Importe und mengenmäßige Beschränkungen. Hinzu kommt ein die wirtschaftliche Entwicklung nicht begünstigender Terms of Trade-Verlauf.

(5) Diese Situation führt zu einem Teufelskreis. Die Länder sind arm, weil sie arm sind. Ein Ausweg daraus scheint die regionale Integration zu sein.

ALALC, MCC, CARIFTA, ASA, AL, AGM, CEUCA und EUEA sind regionale Integrationen von Entwicklungsländern, die diesen Weg gehen. Ihr Vertrauen in die regionale Integration beruht auf Aussagen der Theorie der wirtschaftlichen Integration.

(6) Die Integrationstheorie kennt als Integrationsformen die Freihandelszone, die Zollunion, den Gemeinsamen Markt, die Wirtschaftsunion und die totale Integration. In der Realität sind Freihandelszonen, Zollunionen und Gemeinsame Märkte bei den Entwicklungsländern zu finden, wobei den Zollunionen die größte Bedeutung zukommt. Aus diesem Grund ist die Zollunionstheorie die Basis für die regionale Integration von Entwicklungsländern und liefert die Argumente für den Zusammenschluß. Sie behauptet statische Produktions- und Konsumeffekte sowie dynamische Effekte, die sich auf die Verbesserung der Terms of Trade, Ausnutzung der economies of scale, Intensivierung des Wettbewerbs, Investitionssteigerungen und Faktorwanderungen beziehen.

(7) Große statische Produktions- und Konsumeffekte, wie sie die entwickelten Länder bei einer Integration erwarten, sind aber für die Entwicklungsländer zu bezweifeln. Viners Maßstab, daß Zollunionen positiv zu beurteilen sind, wenn die Handelsschaffung die Handelsablenkung überwiegt, kann für diese Länder keine Anwendung finden. Sie sind auf Güter aus Industriestaaten angewiesen, da sie fast alle für die Aufrechterhaltung und Ausdehnung ihrer Produktion notwendigen Erzeugnisse nicht selbst herstellen. Es gilt also für diese Länder eine Politik zu betonen, die ihnen hilft, Devisen zur Finanzierung der für die Entwicklung dieser Volkswirtschaften notwendigen Inputimporte zu bewahren. Protektionismus nach außen, Freihandel nach innen erfüllt dieses Erfor-

dernis. In Viners Terminologie bedeutet das: Handelsablenkung ist ein wesentliches Ziel der Zollunion von Entwicklungsländern.
Verbesserung der Terms of Trade, Intensivierung des Wettbewerbs und Faktorwanderungen sind ebenfalls kaum für Entwicklungsländer durch die Bildung von Gemeinschaften zu realisieren. Geringe Handelsmacht, gleichgeartete Wirtschaftsstrukturen, Kapitalmangel sowie entsprechendes Bezuggruppenverhalten und geringe soziale Mobilität sind die Ursachen. Der potentielle Gewinn regionaler Integrationen von Entwicklungsländern ist deshalb in der rationalen Allokation von Neuinvestitionen, Zufluß ausländischen Kapitals und der Verwirklichung von economies of scale zu suchen.

(8) Für die Länder des MCC trifft unsere Definition für Entwicklungsländer zu. Das jährliche Pro-Kopf-Einkommen Costa Ricas betrug 401 Dollar, El Salvadors 273 Dollar, Nicaraguas 354 Dollar, Guatemalas 318 Dollar und Honduras 231 Dollar. Ihre Wirtschaftsstruktur ist durch die Abhängigkeit von nur wenigen landwirtschaftlichen Produkten und einen rückständigen Agrarsektor gekennzeichnet. So trägt Kaffee in Guatemala mit 47 %, in El Salvador mit 67 % und in Costa Rica mit 48 % zu den Exporterlösen bei. Diese Bedeutung kommt in Honduras mit 58 % den Bananen und in Nicaragua mit 48 % der Baumwolle zu.

(9) Den Weg des Gemeinsamen Marktes, um diese Situation zu ändern, beschritten die zentralamerikanischen Republiken ernsthaft 1960 mit dem Abschluß des Generalvertrages. Eine Zollunion mit den notwendigen Organen - Wirtschaftsrat, Exekutivrat, Ständiges Sekretariat - und Institutionen - vor allem BCIE - wurde gegründet.

(10) Nationale Programme der Länder (Erlaß von Industrieförderungsgesetzen, Errichtung von Institutionen, geld- und finanzpolitische Maßnahmen) waren innerhalb des Marktes zu vereinheitlichen, sollte ein die Arbeitsteilung schädigender Wettbewerb aufgrund unterschiedlicher Förderungsmaßnahmen verhindert werden. Ergebnisse dieser Bemühungen sind das Abkommen über die Integrationsindustrien und über die Industrieförderung.

(11) Unterstützt wird die wirtschaftliche Integration und die Förderung der ausgewogenen Entwicklung der Mitgliedsländer durch die Zentralamerikanische Integrationsbank. Ihr gelang es durch die Finanzierung von Betrieben bis Mitte 1964 6 088 Personen zusätzlich zu beschäftigen und Einkommen in Höhe von 7,42 Mill. Dollar zu schaffen. Die BCIE finanziert sich durch die BID, AID und Weltbank sowie durch Darlehen von Regierungen der Industriestaaten.

(12) Ausländisches Kapital floß aber auch durch Direktinvestitionen in den MCC. Zwar spielten ausländische Investitionen schon immer eine beträchtliche Rolle in Zentralamerika, vor allem wegen der Entwicklung der nordamerikanischen Fruchtgesellschaften (United Fruit und Standard Fruit Company), aber durch die Bildung des MCC verstärkte sich diese traditionelle Investitionstätigkeit. Ihren sichtbaren Ausdruck findet diese Entwicklung in der japanischen Aktivität auf diesem Markt.

(13) Durch den Versuch, eine größere Diversifizierung der Wirtschaft zu erreichen, sind eine Anzahl neuer Branchen für die Investoren interessant geworden. Die Lebensmittel-, Textil-, Chemie- und Metallindustrie bietet Gewinnchancen, wie Studien der AID gezeigt haben. Eine Reihe von Investitionen sind auch bereits

durchgeführt worden, zumal mit economies of scale gerechnet werden kann.

(14) Der Erfolg des MCC wird an der Entwicklung des intraregionalen Handels deutlich. Innerhalb von fünf Jahren (1960 bis 1965) stieg er von 32,7 Mill. Dollar auf 128,4 Mill. Dollar, vervierfachte sich also. In diesen Zahlen kommt auch das Funktionieren der Zentralamerikanischen Verrechnungskammer zum Ausdruck, die der Beginn einer Zahlungsunion zur Ergänzung der Zollunion ist.

(15) Die politische Situation ist durch häufige und oft gewaltsame Wechsel der nationalen Regierungen Zentralamerikas gekennzeichnet. Daß es trotzdem zur Integration gekommen ist und daß sie heute weiterhin erfolgreich funktioniert, ist auf die "técnicos" (Technokraten) zurückzuführen, die an den Schaltstellen der Macht in Wirtschaft und Verwaltung des MCC sitzen und gewillt sind, über die Staatsgrenzen hinweg zusammenzuarbeiten.

Statistischer Anhang

Tab. I - Geschätzte Bevölkerung, Wachstumsrate und Dichte nach Regionen[1]
1960 und 1965 in Mill.

Gebiet	Bevölkerung 1960	Bevölkerung 1965	Jährliche Wachstumsrate 1958-65	Jährliche Wachstumsrate in % 1960-65	Dichte[a] 1965
Gesamte Welt	3 005	3 295	1,8	1,9	24
Afrika	278	311	2,3	2,3	10
Amerika	413	460	2,2	2,2	11
Nordamerika[b]	199	214	1,6	1,5	10
Lateinamerika	214	246	2,8	2,8	12
Asien[c]	1 659	1 830	1,9	2,0	66
Ostasien	794	852	1,4	1,4	72
Südasien	865	975	2,3	2,5	62
Europa[d]	425	445	0,9	0,9	90
Ozeanien	15,7	17,5	2,2	2,2	2
UdSSR	214	231	1,5	1,5	10

a Bevölkerung pro Km^2
b Hawaii ist als Staat der USA enthalten
c Die UdSSR ist nicht enthalten, jedoch die Türkei
d Die UdSSR ist nicht enthalten

1 Quelle: Statistical Yearbook 1966, a.a.O., S. 26.

Tab. II - Volkseinkommen und Volkseinkommen pro Kopf nach Regionen[1]
1963 in US-Dollar

Region	Volkseinkommen	Volkseinkommen pro Kopf
Afrika	35 000	120
Nordamerika	515 600	2 480
Karibische Inseln und Lateinamerika	68 300	300
Ost- und Südostasien	135 800	140
Mittlerer Osten[a]	8 200	250
Europa[b]	338 800	980
Ozeanien	20 700	1 240

a Besteht aus Irak, Israel, Jordanien, Kuweit, Libanon, Muscat, Oman, Saudi-Arabien, Süd-Yemen, Syrien und Yemen

b EWG- und EFTA-Länder sowie Zypern, Finnland, Griechenland, Island, Irland, Malta, Spanien und Türkei; UdSSR und Ostblockländer sind nicht enthalten

1 Quelle: United Nations, Yearbook of National Accounts Statistics 1967, a.a.O., S. 824ff.

Tab. III - Verteilung des berichtigten Sozialproduktes auf die Weltbevölkerung nach Einkommensklassen[1]
1965 in Dollar und %

Einkommen pro Kopf in Dollar	Bevölkerung in %	Bevölkerung kumuliert	Sozialprodukt in %	Sozialprodukt kumuliert
0 - 125	53,0	53,0	19,9	16,9
126 - 375	13,2	66,2	9,4	26,3
376 - 750	5,8	72,0	7,5	33,8
751 - 1 500	14,6	86,6	26,2	60,0
1 501 und mehr	13,4	100,0	40,0	100,0
Insgesamt	100,0		100,0	

1 Quelle: E. Hagen, a.a.O., S. 14. Errechnet und zusammengestellt nach Tabelle 1 - 3.

Tab. IV - Entwicklungsländer: Indices der Agrar- und Lebensmittelproduktion[1]
1960 - 1966 (1960 = 100)

Art und Region	1961	1962	1963	1964	1965	1966
Agrarproduktion						
Alle Entwickl.	103	105	108	110	111	110
Lateinamerika[a]	106	108	112	111	121	116
Afrika[b]	95	105	106	108	109	108
Westasien[c]	115	122	125	127	134	131
Süd- und Südostasien	104	103	107	111	105	106
Gesamte Lebensmittelproduktion[c]						
Alle Entwickl.	103	105	109	112	110	109
Lateinamerika[a]	104	108	112	116	122	120
Westasien[c]	115	123	125	126	131	128
Süd- und Südostasien[d]	104	102	107	111	105	106
Pro-Kopf-Lebensmittelproduktion						
Alle Enwickl.	100	100	101	101	97	94
Lateinamerika[a]	101	102	104	104	106	101
Afrika[b]	95	100	101	99	98	94
Westasien[d]	112	116	114	112	113	108
Süd- und Südostasien[d]	101	97	100	101	92	91

a 23 Länder
b Kontinent, ausschließlich Südafrika
c Iran, Irak, Israel, Jordanien, Libanon und syrische Republik
d Getreide, Hülsenfrüchte, Wurzeln, Obst, Gemüse, Zucker, Ölsamen und Kakao (aber nicht Kaffee oder Tee)

1 Quelle: World Economic Survey 1966, a.a.O., S. 163. Errechnet aus Tabelle 25.

Tab. V - Entwicklungsländer: Hohe und geringe Wachstumsraten der Bevölkerung[1]
1960 - 1965 in %

Unter 1,5 %	3 % und mehr
Afrika	
Portugiesisch Guinea, 0,2	Burundi, 4,7
Algerien, 0,3	Somalia, 4,4
Gabun, 0,8	Ivory Küste, 3,8
Mozambique, 1,2	Lybien, 3,7
Angola, 1,4	Malagasy, 3,5
	Niger, 3,4
	Reunion, 3,4
	Süd Rhodesien, 3,2
	Malawi, 3,1
	Rwanda, 3,0
	Botswana, 3,0
	Gambia, 3,0
	Zambia, 3,0
Asien	
Muscat & Oman, 0,0	Qatar, 11,8
Macao, 0,7	Kuweit, 10,9
Cypern, 0,8	Hongkong, 4,4
Japan, 1,0	Bahrain, 3,9
China, 1,2	Israel, 3,9
	Nord Vietnam, 3,8
	Thailand, 3,7
	Nord Korea, 3,6
	Philippinen, 3,4
	Aden, 3,3
	Syrien, 3,3
	China (Taiwan), 3,2
	Jordanien, 3,2
	Sikkim, 3,2
	Malaysia, 3,0

Unter 1,5 %	3 % und mehr
Lateinamerika	
Barbados, 1,0	Kanalzone, 5,1
Surinam, 1,2	Costa Rica, 4,1
Bolivien, 1,4	Dominikanische Republik, 3,5
Uruguay, 1,4	El Salvador, 3,5
Niederländ. Antillen, 1,7	Equador, 3,4
	Honduras, 3,4
	Venezuela, 3,4
	Brasilien, 3,2
	Mexico, 3,2
	Nicaragua, 3,2
	Panama, 3,2
	Britisch Honduras, 3,0
	Guatemala, 3,0
	Paraguay, 3,0
	Peru, 3,0
	Trinidad & Tobago, 3,0
Europa	
Ostdeutschland, -0,2	Albanien, 3,0
Bulgarien, 0,8	
Tschechoslowakei, 0,8	
Rumänien, 0,6	
Ungarn, 0,4	
Polen, 1,2	
Jugoslawien, 1,2	

1 Quelle: E. Hagen, a.a.O., S. 23f.

Tab. VI - Entwicklungsländer: Wachstumsraten der Bevölkerung und der Lebensmittelnachfrage[a] in ausgewählten Ländern[1]
1954 - 1963 in %

Land[b]	Wachstumsraten	
	Bevölkerung	Lebensmittelnachfrage
Israel	3,9	9,2
China (Taiwan)	3,5	5,8
Venezuela	3,6	5,6
Mexico	3,1	4,8
Panama	3,0	4,8
Honduras	3,1	4,5
Philippinen	3,1	4,5
Brasilien	3,1	4,3
Malaysia	3,3	4,2
Korea (Rep.)	2,9	4,2
Guatemala	3,0	3,9

a Die Lebensmittel schließen ein: Getreide, Rüben, Hülsen- und eßbare Ölfrüchte, Nüsse, Obst, Gemüse, Wein, Kakao und Tierprodukte. Die Wachstumsraten der Lebensmittelnachfrage errechnen sich aus den Wachstumsraten der Sozialprodukte und FAO-Schätzungen der Einkommenselastizitäten der Lebensmittelnachfrage

b Die Länder sind nach der abnehmenden Rate der Lebensmittelnachfrage angeordnet

1 Quelle: World Economic Survey 1964, a.a.O., S. 255.

Tab. VII - Entwicklungsländer: Indices der industriellen Produktion[1]
1963 - 1966 (1962 = 100)

Produktionsart	1963	1964	1965	1966	1966 1960 = 100
Industrielle Gesamtproduktion	106	115	123	133	154
Bergbau	108	118	126	139	169
Industrie	105	113	121	129	146
leichte	104	110	117	123	135
schwere	107	118	126	137	161
Lebensmittel	103	107	114	122	130
Textilien	104	111	113	115	123
Papier und Papierprodukte	108	114	125	136	172
Chemikalien, Petroleum und Kohleprodukte	108	117	125	133	152
Mineralprodukte	105	116	124	131	145
Grundmetalle	106	114	116	128	149
Elektrizität und Gas	108	120	131	143	171

1 Quelle: World Economic Survey 1966, a.a.O., S. 166. Errechnet durch Verkettung der Indices der Tabelle 27.

Tab. VIII - Entwicklungsländer: Entwicklung des Ex- und Importwertes pro Einheit[1]
1961 - 1966 in Dollar (1960 = 100)

Region[a]	Exportwert pro Einheit						Importwert pro Einheit						Terms of Trade[b]					
	1961	62	63	64	65	66	1961	62	63	64	65	66	1961	62	63	64	65	66
Entwicklungsländer	97	95	97	99	99	101	99	98	99	100	101	103	98	97	98	99	98	98
Lateinamerika	99	96	98	105	105	107	100	100	99	100	101	103	99	96	99	105	104	104
Afrika	97	95	98	100	99	103	101	102	103	104	105	107	96	93	95	96	94	97
Westasien	98	98	98	98	98	98	99	100	101	103	102	103	99	98	97	95	96	95
Süd- und Südostasien	94	91	91	92	96	97	98	97	98	100	101	101	96	94	93	92	94	96

a Definiert wie in Tabelle VII
b Exportwert pro Einheit dividiert durch den Importwert pro Einheit

1 Quelle: World Economic Survey 1966, a.a.O., S. 170.

Tab. IX - Zentralamerika: Bevölkerung, Fläche und Bevölkerungsdichte[1]

	Bevölkerung in 1000 Einwohnern 1964	%	Oberfläche km^2	%	Bevölkerungdichte; Einwohner pro km^2
Guatemala	4,278	36	108 889	25	39
El Salvador	2,852	23	21 146	5	135
Honduras	2,284	19	112 088	26	20
Nicaragua	1,535	12	139 000	32	11
Costa Rica	1,336	10	50 900	12	26
MCC	12,285	100	432 023	100	28

1 Quelle: StBW, Länderberichte. Guatemala 1966, S. 32; El Salvador 1965, S. 43; Honduras 1966, S. 34; Nicaragua 1966, S. 36; Costa Rica 1966, S. 41

Tab. X - Zentralamerika: Die Bevölkerung nach Rassen[1]

	Anteil der Rassen in v.H. der Gesamtbevölkerung			
	Indios	Mestizen	Neger und Mulatten	Weiße
Guatemala	43,6	36,4	-	10
El Salvador	5,6	84,4	-	10
Honduras	10	86	2	2
Nicaragua	5	69	9	17
Costa Rica[a]	0,33	-	1,89	97,6
MCC	22,4	56,7	1,8	19,1
a hinzu kommen noch 0,18 "Sonstige"				

1 Quelle: W. Frielingsdorf, Lateinamerika im Aufbruch. Zweiter Teil: Gegebenheiten und Möglichkeiten. Hamburg 1963, S. 48.

Tab. XI - Zentralamerika: Anteil der Analphabeten[a] an der Bevölkerung[1]
Verschiedene Jahre in %

Land	Jahr	insgesamt	Stadt	Land
Guatemala	1964	62,1	35	77,4
El Salvador[b]	1961	51,9	28,3	68,1
Honduras	1961	55	11,9	88,1
Nicaragua	1963	50,4	17,7	82,3
Costa Rica	1963	15,6	5,6	21,8

a Die Zahlen beziehen sich auf die Altersgruppe 15 Jahre und älter

b Anteil der Bevölkerung über 10 Jahre, der weder Schreiben noch Lesen kann

1 Quelle: StBW, Länderkurzberichte. Guatemala 1968, S. 10; El Salvador 1969, S. 13; Honduras 1968, S. 10; Nicaragua 1968, S. 10; Costa Rica 1969, S. 15.

Tab. XII - Zentralamerika: Erwerbspersonen nach Wirtschaftsbereiche. Verschiedene Jahre[1]

	Guatemala 1962		El Salvador 1961		Honduras 1961		Nicaragua 1963		Costa Rica 1963	
	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl	%
Land- u.Forstwirtschaft, Jagd u. Fischerei	973 133	68,1	485 380	60,2	379 125	66,7	282 935	59,3	194 309	49,2
Bergbau, Gewinnung von Steinen u. Erden	2 854	0,2	750	0,1	1 769	0,3	4 105	0,9	1 127	0,3
Verarbeitendes Gewerbe	164 091	11,5	101 210	12,5	44 010	7,8	55 720	11,7	45 332	11,3
Baugewerbe	38 526	2,7	33 830	4,2	11 529	2,0	17 115	3,6	23 304	5,9
Energiewirtschaft, Wasserversorgung u. sanitäre Dienste	1 427	0,1	1 620	0,2	779	0,2	1 470	0,3	4 215	1,2
Handel, Kreditinstitute u. Versicherungsgewerbe	77 051	5,4	50 400	6,2	27 045	4,8	35 530	7,4	38 660	9,8
Verkehrs- und Nachrichtenwesen, Lagerung	22 830	1,6	16 750	2,2	8 014	1,4	11 440	2,4	14 738	3,8
Dienstleistungen	141 261	9,9	108 980	13,5	69 428	12,2	67 605	14,2	68 080	16,9
Nicht ausreichend beschriebene Tätigkeiten	5 708	0,5	7 670	0,9	26 295	4,6	785	0,2	5 508	1,5
insgesamt	1426 881	100,0	806 590	100,0	567 988	100,0	476 705	100,0	395 273	100,0

Quelle: Errechnet und zusammengestellt aus StBW, Länderstatistiken. Guatemala 1966, S. 50; El Salvador 1965, S. 51; Honduras 1966, S. 40; Nicaragua 1966, S. 43; Costa Rica 1966, S. 50.

Tab. XIII - Zentralamerika: Beiträge der Wirtschaftsbereiche zum Bruttoinlandsprodukt[1]
Verschiedene Jahre in heimischer Währung und %

	Guatemala 1962		El Salvador 1961		Honduras 1961		Nicaragua 1963		Costa Rica 1962	
	1000	%	Mill.	%	Mill.	%	Mill.	%	Mill.	%
Land- u. Forstwirtschaft	339 818	30,5	464,2	36,3	336,5	46,0	1167	37,4	954,1	33,4
Fischerei										
Bergbau, Gewinnung von Steinen und Erden	373	0,0	8,0	0,6	9,2	1,3	46	1,5		
Verarbeitendes Gewerbe	146 744	13,2	140,9	11,0	95,1	13,0	408	13,1	399,6[a]	14,0[a]
Baugewerbe	23 095	2,1	43,8	3,4	22,1	3,0	93	3,0	111,6	3,9
Energiewirtschaft	8 912	0,8	13,1	1,0	5,5	0,8	45	1,4		
Verkehr u. Nachrichtenübermittlung	67 511	6,1	49,5	3,9	40,5	5,5	156	5,0	111,5	3,9
Handel	293 277	26,3	237,3	18,6	101,6	13,9	618	19,8	277,9	9,7
Banken und Versicherungen	20 982	1,9	31,3	2,4	6,3	0,9	62	2,0		
Wohnungsvermietung	84 663	7,6	75,0	5,9	53,3	7,3	...	...	158,1	5,5
Staat	62 046	5,6	113,4	8,9	29,2	4,0	165	5,3	329,6	11,5
Sonstige Dienstleistungen	68 309	6,1	102,5	8,0	48,2	6,6	360	11,5	517,3[b]	18,1[b]
	1115 649	100	1279	100	731,6	100	3121	100	2899,7	100

a Bergbau, Energiewirtschaft sowie verarbeitendes Gewerbe zusammen
b In den sonstigen Dienstleistungen sind 154,9 Mill. Colones bzw. 5,4 % "Sonstiges" enthalten

1 Quelle: StBW, Länderberichte. Guatemala 1966, S. 52; El Salvador 1965, S. 75f; Honduras 1966, S. 62; Nicaragua 1966, S. 61; Costa Rica 1966, S. 77.

Tab. XIV - Zentralamerika: Entwicklung des Bruttoinlandproduktes zu Marktpreisen[1]
1963 bis 1967 in jeweiligen Preisen

Jahr	Guatemala Mill. Quetzal	pro Kopf	Salvador Mill. Colón	pro Kopf	Honduras Mill. Lempira	Pro Kopf	Nicaragua Mill. Córdoba	pro Kopf	Costa Rica Mill. Colón	pro Kopf
1963	1 200,1	287	1 694	623	880	412	3 293	2 173	3 464	2 490
1964	1 311,2	305	1 867	661	946	428	3 636	2 277	3 600	2 502
1965	1 409,8	318	1 912	680	1 052	461	4 095	2 474	3 950	2 651
1966	-	-	2 110	695	1 118	473	-	-	4 243	2 753
1967	-	-	2 226	706	1 181	483	-	-	4 588	2 878

1 Quelle: StBW, Länderkurzberichte. Guatemala 1968, S. 22; El Salvador 1969, S. 22; Honduras 1968, S. 23; Nicaragua 1968, S. 21; Costa Rica 1969, S. 25.

Tab. XV - Zentralamerika: Verteilung der landwirtschaftlichen Betriebe nach Anzahl und Fläche[1]
Verschiedene Jahre

Land und Fläche in ha	Betriebe Anzahl	%	Fläche ha	%
Guatemala 1950				
0 - 22	334 989	97,1	844 046	22,7
22 - 448	12 613	3,6	1003 177	27,0
448 - 896	596	0,2	354 270	9,5
896 und mehr	516	0,1	1519 338	40,8
insgesamt	348 687	100,0	3720 831	100,0
El Salvador 1961				
0 - 20	213 386	95,1	463 000	29,7
20 - 100	8 845	3,9	377 000	24,1
100 - 1000	1 934	0,9	475 000	30,4
mehr als 1000	124	0,1	247 000	15,8
insgesamt	224 289	100,0	1562 000	100,0
Honduras 1952				
0 - 20	135 723	86,9	662 999	26,4
20 - 100	17 617	11,3	683 246	27,2
100 - 1000	2 001	1,7	645 699	25,8
mehr als 1000	194	0,1	515 460	20,6
insgesamt	156 135	100,0	2507 404	100,0
Nicaragua 1952				
0,7 - 14	26 564	51,5	133 491	5,6
14 - 140	22 298	43,2	888 891	37,5
140 - 700	2 357	4,6	571 701	24,1
mehr als 700	362	0,7	778 068	32,8
insgesamt	51 581	100,0	2372 151	100,0
Costa Rica 1955				
0 - 34	77 566	89,2	348 443	18,7
34 - 100	6 786	7,8	377 072	20,3
100 - 1000	2 452	2,8	585 430	31,5
mehr als 1000	160	0,2	549 034	29,5
insgesamt	86 964	100,0	1859 979	100,0

1 Quelle: Reformas Agrarias En La America Latina. Procesos Y Perspectivas. Ed. preparada por O. Delgado, a.a.O., Anhang, Tabelle 4.

Tab. XVI - Zentralamerika: Hauptexportgüter. 1963 bis 1967 in Mill. US-Dollar[1]

Produkt und Land	F.o.b. Wert (Mill. US-Dollar)				
	1963	1964	1965	1966	1967
Guatemala					
Exporte	133,3	135,2	153,6	175,7	137,8
Baumwolle	24,7	32,1	34,4	44,5	33,1
Bananen	11,5	9,6	3,5	6,4	8,0
Kaffee	77,1	71,1	91,7	100,1	64,8
El Salvador					
Exporte	121,5	140,2	143,9	132,3	132,7
Baumwolle	37,6	37,1	37,8	24,4	23,3
Kaffee	75,0	93,4	96,1	90,0	88,8
Honduras					
Exporte	70,5	76,7	106,7	123,0	125,1
Baumwolle	2,5	3,8	6,1	5,8	5,0
Bananen	32,8	33,3	52,9	69,7	72,4
Kaffee	14,2	16,9	22,1	19,9	18,0
Nicaragua					
Exporte	102,4	118,6	139,1	126,6	116,3
Baumwolle	39,8	51,5	66,1	56,8	56,0
Kaffee	17,5	21,1	26,4	21,8	19,0
Costa Rica					
Exporte	90,4	98,7	92,9	109,6	112,6
Bananen	35,8	28,3	28,3	33,3	35,6
Kaffee	46,0	48,0	46,6	52,7	53,7

1 Quelle: United Nations, Economic Commission for Latin America. Economic Survey of Latin America 1967. New York 1969, Tab. 110, S. 143 und Tab. 112 S. 144f.

Tab.XVII - Zentralamerika: Entwicklung der Terms of Trade[1]
1962 bis 1968 (1963 = 100)

Jahr	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
1962	105	99	108 100	108	100
1963	100	100	100	100	100
1964	96	107	101	101	105
1965	105	110	103	103	100
1966	101	120	93	93	94
1967	98	97	92	95	85
1968	101	...	...	106	83

1 Quelle: International Monetary Fond, International Financial Statistics. Vol. XXIII, No. 2, February 1970. Errechnet durch Division der Export- und Importpreisindices, entnommen den entsprechenden Länderstatistiken.

Tab. XVIII - Zentralamerika: Die bedeutendsten regionalen Institutionen[1]
Finanzielle und personelle Ausstattung 1965

Institution	Jahr	Personelle Ausstattung	Budget in 1000 Dollar	Von den Regierungen des MCC	Von den USA	Andere Quellen
SIECA	1966	35	550	410	120	20
ODECA	1965	10	305	125	180	-
ICAITI	1965	40	730	260	-	470
ESAPAC	1965	12	389	98	118	164
MCPCA	1965	18	500	-	-	500
CSUCA	1965	3	107,5	22,5	-	85
COCESNA	1966	19	270	-	100	170
BCIE	1965	60	920	-	-	920
Consejo Monetario	1966	5	75	75	-	-
insgesamt		202	3771,5	915,5	518	2329

1 Quelle: J.S. Ney, a.a.O., S. 35.

Tab. XIX - Zentralamerika: Rechtliche Situation ausländischer Investoren[1]

Gegenstand	Länder
Gewinntransfer	Guatemala: Genehmigung muß eingeholt werden. Behörden haben jedoch angekündigt, daß es in Zukunft keine Restriktionen geben wird, wenn das Kapital ordnungsgemäß eingetragen ist. El Salvador: Muß von der Devisenkontrollabteilung genehmigt werden und darf im allgemeinen 10 % des Auslandskapitals einer Gesellschaft laut Eintragung bei den Behörden nicht überschreiten. Honduras: Keine Beschränkungen. Nicaragua: Keine Beschränkungen. Costa Rica: Keine Beschränkungen
Kapitaltransfer	Guatemala: Genehmigung muß eingeholt werden. Behörden haben jedoch angekündigt, daß es in Zukunft keine Restriktionen geben wird, wenn das Kapital ordnungsgemäß eingetragen ist. El Salvador: Muß von der Devisenkontrollabteilung genehmigt und bei den Behörden eingetragen werden. Honduras: Keine Beschränkungen. Nicaragua: Keine Beschränkungen. Das Gesetz über ausländische Investitionen garantiert die Rückführung von eingetragenem ausländischen Kapital. Costa Rica: Keine Beschränkungen.
Haltung gegenüber ausländischen Investoren	Guatemala: Gesetz beschränkt Tätigkeiten der Ausländer auf eine begrenzte Anzahl von Gebieten. El Salvador: Unbedeutende Restriktionen. Ausländer haben im wesentlichen die gleichen Rechte wie Einheimische. Honduras: Im Prinzip keine Beschränkungen. Nicaragua: Im Prinzip keine Beschränkungen. Costa Rica: Im Prinzip keine Beschränkungen. Bestimmte Gebiete reserviert für Staatsbetriebe.

Gegenstand	Länder
Politik gegenüber ausländischem Besitz	Guatemala: Im allgemeinen kein Unterschied zwischen ausländischem und inländischem Besitz. El Salvador: Keine rechtlichen Unterschiede zwischen ausländischem und inländischem Besitz. Honduras: Keine gesetzlichen Unterschiede zwischen ausländischem und inländischem Besitz. Nicaragua: Keine Beschränkungen. Costa Rica: Keine gesetzlichen Unterschiede zwischen ausländischem und inländischem Besitz.
Garantie gegen Enteignung	Guatemala: Die Verfassung erlaubt Enteignungen nur im öffentlichen Interesse. Angemessene Entschädigung muß vor der Enteignung gezahlt werden. El Salvador: Keine Garantie, aber das Gesetz schreibt vor, daß Entschädigung gezahlt werden muß. Honduras: Die Verfassung erlaubt Enteignungen nur im öffentlichen Interesse. Angemessene Entschädigung muß gezahlt werden. Nicaragua: Keine Garantie, aber angemessene Entschädigung muß gezahlt werden. Costa Rica: Die Verfassung erlaubt die Enteignung nur im Interesse der Öffentlichkeit. Entschädigung muß gezahlt werden.

1 Quelle: "Handelsblatt" vom 18. März 1970.

Literaturverzeichnis

Allgemeine Literatur

Baade, F. — Der Wettlauf zum Jahr 2000. Unsere Zukunft: Ein Paradies oder die Selbstvernichtung der Menschheit. Oldenburg und Hamburg 1960.

Bain, J.S. — Barriers to New Competition. Cambridge, Mass. 1958.

Fourastié, J. — Die große Hoffnung des zwanzigsten Jahrhunderts. Köln/Deutz 1954.

Funck, R. — Außenwirtschaft. In: Kompendium der Volkswirtschaftslehre, Bd. 2. Hrsg. W. Ehrlicher, I. Esenwein-Rothe, H. Jürgensen, K. Rose. Göttingen 1968, S. 61ff.

Giersch, H. — Allgemeine Wirtschaftspolitik. Erster Band, Grundlagen, Wiesbaden 1961.

Haberler, G. — Außenhandel (Theorie). In: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, Bd. 1, Göttingen 1956, S. 457ff.

Imhoff, L.P. — GATT, Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen. Kommentar. München, Berlin 1952.

Jewkes, J. — Are the Economies of Scale Unlimited ? In: Economic Consequences of the Size of Nations. Proceedings of a Conference held by the International Economic Association. Ed. by F.A.G. Robinson, London 1960, S. 95ff.

Johnson, H.G. — Economic Expansion and International Trade. In: International Trade and Economic Growth. Studies in Pure Theory. London 1967, S. 73ff.

Kellerer, H. — Statistik im modernen Wirtschafts- und Sozialleben. rde, Bd. 103/104. Hamburg 1960.

Leftwich, R.H. — An Introduction to Economic Thinking. New York 1969.

Lipsey, R.G. / Lancaster, K. The General Theory of Second Best. "The Review of Economic Studies", Glasgow, Vol. XXIV (1956-57), S. 11ff.

Lipsey, R.G. / Steiner, P.O. Economics. Tokyo 1968.

Moore, F.T. Economies of Scale: Some Statistical Evidence. "Quarterly Journal of Economics", Cambridge, Mass., Vol. LXXIII, No 2 (May 1959), S. 232ff.

Obst/Hinter Geld-, Bank- und Börsenwesen. Ein Handbuch. 36. vollständig neu bearbeitete Auflage, Stuttgart 1967.

Predöhl, A. Das Ende der Weltwirtschaftskrise. Eine Einführung in die Probleme der Weltwirtschaft. rde, Bd. 161, Hamburg 1962.

Rose, K. Theorie der Außenwirtschaft. Berlin und Frankfurt 1966.

Samuelson, P.A. Volkswirtschaftslehre. Eine Einführung. Bd. I und II, Köln 1964.

Siebert, H. Zur Theorie des regionalen Wirtschaftswachstums. Tübingen 1967.

Smith, A. Reichtum der Nationen. Bd. II. Hrsg. H. Schmidt, Leipzig 1924. Eine Untersuchung über das Wesen und die Ursachen des Reichtums der Nationen. Bd. I. Ökonomische Studientexte. Hrsg. G. Bondi, Berlin 1963.

Stigler, G.J. The Division of Labour is Limited by the Extent of the Market. "Journal of Political Economy", Vol. LIX (June 1951), S. 185ff.

Wexler, J. Fundamentals of International Economics. New York 1968.

Young, A. Increasing Returns and Economic Progress. "The Economic Journal", London, Vol. XXXVIII (December 1928), S. 539 ff.

Entwicklungsländer

Balassa, B. — Die Entwicklungsländer in der Weltwirtschaft. In: Entwicklungspolitik. Handbuch und Lexikon. Stuttgart, Berlin und Mainz 1966, Spalte 71ff.

Bauer, B. / Yames — The Economics of Under-Developed Countries. London, Cambridge 1957.

Córdova, A. — Elemente einer Definition der wirtschaftlichen Unterentwicklung. In: Die wirtschaftliche Struktur Lateinamerikas. Drei Studien zur politischen Ökonomie der Unterentwicklung. Frankfurt/Main 1969, S. 7ff.

Córdova, A. / Michelena, H.S. — Die wirtschaftliche Struktur der unterentwickelten Länder. In: Die wirtschaftliche Struktur Lateinamerikas. Drei Studien zur politischen Ökonomie der Unterentwicklung. Frankfurt/Main 1969, S. 63ff.

Diab, M. — The Arab Common Market. "Journal of Common Market Studies", ed. by U. Kitzinger, Oxford, Vol. IV, No. 2 (1965/66), S. 238ff.

Haberler, G. — Terms of Trade and Economic Development. In: Economic Development for Latin America. Proceedings of a Conference held by the International Economic Association. Ed. by H.S. Ellis and H.C. Wallich. London 1961.

Hagen, E. — The Economics of Development. Homewood, Nobelton 1968.

Helander, S. — Theorie der Entwicklungsländer. In: Entwicklungsländer und Entwicklungspolitik. Nürnberger Abhandlungen zu den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Heft 21, herausgegeben von E.H. Siebert, Berlin 1963, S. 31ff.

Hesse, K. — Das System der Entwicklungshilfen. Berlin 1969.

Higgins, B. — Economic Development. Principles, Problems and Policies. New York 1959.

Hirschman, A.O. — The Strategy of Economic Development. New Haven and London 1966.

Kuznets, S. — Present Underdeveloped Countries and past Growth Patterns. In: Economic Growth and Structure. London 1966, S. 176ff.

Leibenstein, H. — Economic Backwardness and Economic Growth. Studies in the Theory of Economic Development. New York 1957.

Meier, G.M. — The International Economics of Development. Theory and Policy. New York, Tokyo 1968.

Meier, G.M. / Baldwin, R.E. — Economic Development. Theory, History, Policy. New York, London 1957.

Morgan, T. — Trends in Terms of Trade, and their Repercussions on Primary Producers. In: International Trade Theory in a Developing World. Proceedings of a Conference held by the International Economic Association. Ed. by R. Harrod and D. Hague. London 1963, S. 52ff.

Myrdal, G. — Economic Theory and Under-Developed Regions. London 1957.
Rich Lands and Poor. The Road to World Prosperity. New York 1957.

Prebisch, R. — Die ökonomische Entwicklung Lateinamerikas und ihre Hauptprobleme. In: Für eine bessere Zukunft der Entwicklungsländer. Ausgewählte ökonomische Studien. Hrsg. J.L. Schmidt und K.H. Domdey. Berlin 1968.

International Trade and Payments in an Era of Coexistence. Commercial Policy in the Underdeveloped Countries. "American Economic Review, Papers and Proceedings", Vol. XLIX, No. 2 (May 1959), S. 251ff.

Ringer, K.	Zur Begriffsbestimmung der Entwicklungsländer. In: Entwicklungspolitik. Handbuch und Lexikon. Hrsg. H. Besters und E. Boesch. Stuttgart, Berlin, Mainz 1966, Spalte 1ff.
Robinson, R.	The Role of Industry In Development. In: Industrialisation In Developing Countries, Cambridge 1965.
Sangha, K.	Productivity and Economic Growth. London 1964.
Salin, E.	Unterentwickelte Länder, Begriff und Wirklichkeit. In: Entwicklungsländer. Neue Wissenschaftliche Bibliothek 24. Wirtschaftswissenschaften. Hrsg. B. Fritsch, Köln, Berlin 1968, S. 21ff.
Siebert, H.	Der säkulare Verlauf der Terms of Trade zwischen Entwicklungsländern und den Industriestaaten - Versuch einer empirischen Verifizierung der These Prebischs. "Außenwirtschaft", Zeitschrift für internationale Wirtschaftsbeziehungen. Zürich und St. Gallen, 22. Jahrgang (1967).
Singer, H.W.	The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries. "American Economic Review, Papers and Proceedings", Vol. XL, No. 2 (May 1950), S. 473ff.
Spape, R.H.	Some Effects of Protection in the World Sugar Industry. "Economica" (1963), S. 63ff.
Spindler, J.	Das wirtschaftliche Wachstum der Entwicklungsländer. Eine Einführung. Stuttgart 1963.
United Nations	Trade expansion and economic integration among developing countries and the role of international assistance. - Report by the UNCTAD Secretariat (United Nations Publications, Sales No.: E. 68.II.D.18).
	World Economic Survey 1964. Department of Economic and Social Affairs. New York 1965.

United Nations

World Economic Survey 1965. Department of Economic and Social Affairs. New York 1966.

World Economic Survey 1966. Department of Economic and Social Affairs. New York 1967.

World Economic Survey 1967. Department of Economic and Social Affairs. New York 1968.

Economic Bulletin for Asia and Far East 1961. New York 1962.

Relativ Prices of Export and Imports of Underdeveloped Countries. Department of Economic Affairs,1949.

Viner, J.

The Economics of Development. In: The Economics of Development. Hrsg. A.N. Agarwala, S.P. Singh. New York 1963, S. 9ff.

Integrationstheorie

Allen, R.L.

Integration in Less Developed Areas. "Kyklos", Internationale Zeitschrift für Sozialwissenschaften, Basel, Vol. XIV (1961), S. 315ff.

Ayida, A.A.

Common Markets and Industrialisation. In: Industrialisation in Developing Countries. Ed. by R. Robinson. Cambridge 1965.

Balassa, B.

El Desarrollo Economico y la Integración. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. Mexico 1965.

The Theory of Economic Integration. London 1962.

Bhambri, R.S.

Customs Unions and Underdeveloped Countries. "Economia Internationale" Genova, Vol. XV, No. 2 (May 1962), S. 235 ff.

Birmingham, R.L.

Integration and Economic Development. In: International Trade, Investment and Organisation. Ed. by W.R. La Fave and P. Hay, Urbana 1967, S. 387ff.

Brüning, H. Wohlfahrtseffekte einer Zollunion. Diss., Münster 1969.

Cohen, B. Exchange Rates during the Process of Customs Union. "Oxford Economic Papers" Oxford, Vol. XVII, No. 3 (October 1964).

Cooper, C.A. / Massell, B.F. Toward a General Theory of Customs Unions for Developing Countries. "The Journal of Political Economy", Chicago, Vol. LXXIII (1965), S. 461ff.

Dell, S. Trade Blocs and Common Markets. London 1963.

Gehrels, F. Customs Unions from a Single Country Viewpoint. "Review of Economic Studies", Glasgow, Vol. XXIV (1), No. 63 (1956-57), S. 61ff.

Griffin, K. / Ffrench-Davies, R.F. Customs Unions and Latin American Integration. "Journal of Common Market Studies", ed. by U. Kitzinger. Oxford, Vol. IV, No.1 (1965/66), S. 1ff.

Gunn, J.R. Payments Unions among the Less Developed Countries and their Economic Integration: A Comment. "Journal of Common Market Studies", ed. by U. Kitzinger and M.S. Wionczek. Oxford, Vol. VI (1967/68), S. 56ff.

Johnson, H.G. Marshallian Analysis of Discriminatory Tariff Reduction: An Extension. "Indian Journal of Economics", Vol. VI, No. 2 (1958), S. 177ff.

Kitamura, H. La Teoria Economica y la Integración de las Regiones Subdesarrolladas. In: Integración de la America Latina. Experiencias y Perspectivas. Ed. M.S. Wionczek, Fondo de Cultura Economica, México 1964, S. 26ff.

Liesner, H.H. — Regional Free Trade: Trade-Creating and Trade-Diverting Effects of Political, Commercial and Monetary Areas. In: International Trade Theory in a Developing World. Proceedings of a Conference held by the International Economic Association. Ed. by R. Harrod and D. Hague. London 1963, S. 194ff.

Linder, S.B. — Uniones Aduaneras y Desarrollo Economico. In: Integración de la America Latina. Experiencias y Perspectivas. Ed. M.S. Wionczek, Fondo de Cultura Económica, México 1964, S. 15ff.

Lipsey, R.G. — The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare. "Economica", London, New Series, Vol. XXIV (1957), S. 40ff.

The Theory of Customs Unions: A General Survey. "The Economic Journal", London, Vol. LXX (1960), S. 496ff.

Makower, H. / Morton, G. — A Contribution towards a Theory of Customs Unions. "The Economic Journal", London, Vol. LXIII (1953), S. 33ff.

Meade, J.E. — The Theory of Customs Unions. Amsterdam 1955.

Mikesell, R.F. — The Theory of Common Markets as Applied to Regional Arrangements among Developing Countries. In: International Trade Theory in a Developing World. Proceedings of a Conference held by the International Aconomic Association. Ed. by R. Harrod and D. Hague, London 1963, S. 205ff.

Sain, A. — Die Auswirkungen der wirtschaftlichen Integration auf ein Drittland. München 1965.

Sannwald, R. / Stohler, J. — Wirtschaftliche Integration. Theoretische Voraussetzungen und Folgen eines europäischen Zusammenschlusses. Hrsg. Harry W. Zimmermann. Basel, Tübingen 1958.

Schydlowsky, D.M. — Analytical Basis for a National Policy on Regional Economic Integration in Latin America. "Journal of Common Market Studies", ed. by U. Kitzinger and M.S. Wionczek, Oxford, Vol. VI (1967/68), S. 179ff.

Scitowsky, T. — Economic Theory and Western European Integration. Stanford 1958.

Tinbergen, J. — Customs Unions: Influence of Their Size on Their Effect. "Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft", Tübingen, Bd. 113 (1957), S. 404ff.

Vanek, J. — Payment Unions Among the Less Developed Countries and their Economic Integration. "Journal of Common Market Studies", ed. by U. Kitzinger and M.S. Wionczek, Oxford, Vol. V (1966/67), S. 187ff.

Viner, J. — The Customs Union Issue. New York 1950.

Zentralamerikanischer Gemeinsamer Markt

Almeida, J. — Incentivo Fiscais E Desenvolvimento Industrial Na América Central. "Revista Brasileira De Economia", Rio de Janeiro, Ano 22, No. 2 (1968), S. 53ff.

A Politica De Industrializacao Do Mercado Comun Centro-Americano. "Revista Brasileira De Economia", Rio de Janeiro, Ano 22, No. 1 (März 1968), S. 58ff.

Barraclough, S. / Flores, E. — Tipos De Tenencia De La Tierra. In: Reformas Agrarias En La America Latina. Ed. preparada por O. Delgado. Fondo De Cultura Económica, Mexico 1965, S. 62ff.

Bennatón, A. — Der Zentralamerikanische Gemeinsame Markt. In: Integration in Lateinamerika. Lateinamerikanisches Institut an der Hochschule St. Gallen für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Zürich 1965, S. 66ff.

Bundeszentrale für politische Bildung — Information zur politischen Bildung. Mittelamerika, Land und Wirtschaft. Folge 125, Oktober/Dezember 1967, Bonn.

Südamerika, Land und Wirtschaft. Folge 120, November/Dezember 1966, Bonn.

Cochrane, J.D. — Central American Economic Integration: The "Integrated Industries" Scheme. "Inter-American Economic Affairs", Washington, Vol. 19 (1965), S. 63ff.

Delgado, E. — El Banco Centroamericano De Integración Económica. In: Las Instituciones financieras y el desarrollo de America Latina, 1965.

Delgado, O. (Hrsg.) — Reformas Agrarias En La America Latina. Procesos Y Perspectivas. Fondo De Cultura Económica, México 1965.

Eckenstein, Ch. — Der Zentralamerikanische Gemeinsame Markt: Ein Beispiel erfolgreicher Zusammenarbeit unter Entwicklungsländern. In: Integration in Lateinamerika. Lateinamerikanisches Institut an der Hochschule St. Gallen für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Zürich 1965, S. 117ff.

Frielingsdorf, W. — Lateinamerika im Aufbruch. Zweiter Teil: Gegebenheiten und Möglichkeiten. Hamburg 1963.

Giesecke, H. — Industrialisierungspolitik im Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt. "Wirtschaftsdienst", Wirtschaftspolitische Monatsschrift. Hrsg. Hamburgisches Weltwirtschafts-Archiv. Hamburg, 44. Jahrgang, VI (1964), S. 237ff.

O'Hagan, M.J. — Foreign Trade Regulation of the Central American Common Market. "Overseas Business Reports", Washington, D.C. (October 1967).

Hansen, R.D. — Central America: Regional Integration and Economic Development. National Planning Association, Studies in Development Progress, No. 1, Washington 1967.

Helbig, K.M.	Die Wirtschaft Zentralamerikas. Hamburg 1966.
Hoselitz, B.F.	Economic Development in Central America. "Weltwirtschaftliches Archiv", Hamburg, Bd. 76 (1956).
Ibero-Amerika-Verein	Ibero-Amerika. Ein Handbuch. 4. verbesserte Auflage. Hamburg 1960.
Kolinski, R.	Customs Unions of Underdeveloped Nations: The Case of Central America. "Economia Internationale", Genova, Vol. XXII, No. 1 (1969), S. 116ff.
Lagos, G.	The Political Role of Regional Economic Organizations in Latin America. "Journal of Common Market Studies", ed. by U. Kitzinger and M.S. Wionczek. Oxford, Vol. VI (1967/68), S. 291ff.
Maza, E.	Notas Sobre El Mercado Común Centroamericano. "Revista de Economia Politica", Madrid, No. 40 (1965), S.31ff.
Mikesell, R.F.	El Financimiento Externo E Integración Latinoamericana. In: Integración De La America Latina. Experiencias y Perspectivas. Ed. M.S. Wionczek, Fondo de Cultura Económica, México 1964, S. 208ff.
Mills, J.G.	Problemas De La Industrialización En La America Central. In: Integración De La America Latina. Experiencias y Perspectivas. Ed. M.S. Wionczek, Fondo de Cultura Económica, México 1964, S. 292ff.
Moscarella, J.	La Integración Económica Centroamerica. In: Integración De La America Latina. Experiencias y Perspectivas. Ed. M.S. Wionczek, Fondo de Cultura Económica, México 1964, S. 273ff.
Protokoll	Protocolo Al Convenio Sobre El Régimen De Industrias Centroamericanas De Integration. "El Trimestre Economico", Mexico, 30 (1963), S. 461ff.

Reyes Mazzoni, R.R. — La Tradición Integracionista de Centroamérica. "Revista de Economia", México/D.F., 28 (1965), S. 368ff.

Segal, A. — La Integración Economica Centroamericana. "Comercio Exterior", Mexico/D.F., Vol. 16 (1966), S. 37ff.

The Integration of Developing Countries: Some Thoughts on East Africa and Central America. "Journal of Common Market Studies", ed. by U. Kitzinger and M.S. Wionczek. Oxford, Vol. V (1966/67), S. 252ff.

SIECA — Der Gemeinsame Markt Mittelamerikas. Verträge und Durchführungsbestimmungen. Guatemala 1962.

Staley, Ch.E. — Central American Economic Integration. "The Southern Economic Journal", Vol. XXIX, No. 2 (October 1962), S. 88ff.

Costa Rica and Central American Economic Integration. "Economia Internazionale", Genova, Vol. XV, No. 1 (February 1962), S. 117ff.

Statistisches Bundesamt Wiesbaden — Allgemeine Statistik des Auslandes. Länderberichte. El Salvador 1965, Guatemala 1966, Costa Rica 1966, Honduras 1966, Nicaragua 1966.

Allgemeine Statistik des Auslandes. Länderkurzberichte. Guatemala 1968, Honduras 1968, Nicaragua 1968, Costa Rica 1969, El Salvador 1969.

United Nations — Geographic Distribution of the Population of Latin Amerika and Regional Development Priorities. "Economic Bulletin for Latin America", VIII, No. 1 (März 1963).

Central American Economic Integration Programme: Evaluation and Prospects. "Economic Bulletin for Latin America", Vol. IV, No. 2 (1959), S. 33ff.

US Department of Commerce — Investment in Central America. Basic information for United States businessmen. Washington 1956.

Valle, G.J. Monetary Integration in Central America: Achievements and Expectations. "Journal of Common Market Studies", ed. by U. Kitzinger and M.S. Wionczek. Oxford, Vol. V, No. 1 (1966/67), S. 13ff.

Villatoro, M.T. Notas Sobre el Mercado Común Centroamericano. "Revista de Econômia, México/D.F., No. 28, (Octubre 1965), S. 318ff.

Walter, J. / Vitzthum, H.C. The Central American Common Market: A Case Study on Economic Integration in Developing Regions. New York University Gratuade School of Business Administration. Institute of Finance 1967.

Statistiken, Veröffentlichungen sonstiger Institutionen und Zeitungsnotizen

International Labour Office Yearbook of Labour Statistics 1967. Genevea 1968.

International Monetary Fund International Financial Statistics. Vol. XXII, No. 10. Washington, October 1969.

United Nations Statistical Yearbook 1966. New York 1967.

Yearbook of National Accounts Statistics 1967. New York 1968.

Yearbook of National Accounts Statistics 1968. New York 1969.

Monthly Bulletin of Statistics. New York, August 1969.

Yearbook of International Trade Statistics 1966. New York 1968.

Bank für Gemeinwirtschaft "Außenhandelsdienst", Nr. 11 (Nov. 1967) und Nr. 12 (Dez. 1967).

Bundesstelle für Außenhandelsinformationen "Nachrichten für Außenhandel", Beilage März 1970 (Nr. 74) sowie vom 15. März 1964, 20. März 1964, 27. April 1964, 6. Mai 1964, 18. Juni 1966, 27. Juli 1966, 6. September 1966, 17. November 1967, 24. Juni 1969 und 2. September 1969.

Außenhandelsdienst der Industrie- und Handelskammern und Wirtschaftsverbände. Nr. 16 vom 16. April 1964, Nr. 15 vom 14. April 1966, Nr. 24 vom 16. Juni 1966, Nr. 5 vom 1. Februar 1968 und Nr. 16 vom 16. April 1969.

Vereinigte Wirtschaftsdienste "Nachrichten für Außenhandel" vom 2. Januar 1969.

"Die Außenwirtschaft" vom 23. Februar 1967.

"Diario Las Americas" vom 9. April 1964.

"El Caribe" vom 8. Januar 1966.

"El Comercio" (Lima) vom 3. Oktober 1969.

"El Sol de Mexico" vom 24.4.1968.

"El Tiempo" (Bogotá) vom 25. Juli 1969.

"Excelsior" (México) vom 11. Juni 1967 und 10. Juli 1969.

"Handelsblatt" vom 19. Januar 1967, 11. September 1967, 17. April 1969 und 18. März 1970.

"Frankfurter Allgemeine Zeitung" vom 16. Juli 1969.

"Jornal Do Brasil" vom 9. März 1969.

"La Prensa Grafica" (San Salvador) vom 15. April 1965, vom 19. Mai 1965 und vom 29. Juni 1965.

"New York Times" vom 24. Januar 1964.

"Neue Züricher Zeitung" vom 28. Juni 1967 und vom 7. Juni 1967.

"Die Welt" vom 29. Mai 1969, vom 28. Juni 1969, vom 5. Oktober 1969, vom 7. Oktober 1969, vom 17. Oktober 1969 und vom 26. Februar 1970.

Lebenslauf

Am 2. September 1942 wurde ich als Sohn des Regierungsamtmannes Alfred Rinke und seiner Ehefrau Elfriede, geborene Tannapfel, in Liegnitz/Schlesien geboren. Meine Staatsangehörigkeit ist deutsch.

Das Zeugnis der Reife erhielt ich 1962 von der Wirtschaftsoberschule in Osnabrück, die Aufnahme des Studiums der Volkswirtschaftslehre erfolgte 1964 an der Westfälischen Wilhelms-Universität. Dort bestand ich auch im Herbst 1968 die Diplomprüfung und begann mit der Arbeit an vorliegender Dissertation. Die mündliche Doktorprüfung legte ich am 29. Oktober 1970 ab.